

Kategoria szkolenia: **ZAKUPY I LOGISTYKA**

Nazwa szkolenia: **Narzędzia skutecznego zakupowca**

Czas trwania szkolenia: **14 godzin**

Szkolenie skierowane jest dla pracowników działu zakupów, którzy chcą poznać nowoczesne narzędzia pozwalające na skuteczne zarządzanie procesem zakupów w organizacji.

Szkolenie Narzędzia skutecznego zakupowca zostało podzielone na dwie części. W pierwszej części szkolenia Ekspersi Luqam omówią narzędzia, które pozwolą uczestnikom przeprowadzić szybką analizę portfola produktów ze względu na ich materiał czy kształt. Ekspersi przedstawiają również przykłady analiz w procesie zakupów, dzięki którym można wysunąć wiele ciekawych wniosków, które będą niezwykle istotne podczas negocjacji zakupowych z dostawcami. Druga część szkolenia poświęcona zostanie właśnie procesom negocjacyjnym. Uczestnicy szkolenia poznają 7 kroków negocjacji, dowiedzą się jak przygotować się do rozmów z dostawcami oraz poznają narzędzia i taktyki niezbędne do planowania przebiegu negocjacji.

Udział w szkoleniu pozwoli uczestnikom stworzyć strategię zakupową zgodną z celami z celami przedsiębiorstwa, rozwinąć panel dostawców oraz zoptymalizować koszty w łańcuchu dostaw.

Program szkolenia:

1. Strategiczna rola zakupów w przedsiębiorstwie – udział zakupów w wartości sprzedaży.
2. Struktura nowoczesnej organizacji zakupów:
 - Zarządzanie poprzez grupy asortymentowe.
 - Podział organizacji zakupów dostosowany do rodzaju działalności i wielkości firmy.
 - Rola jakości dostaw dostawców w organizacji zakupów.
3. Strategie zakupowe.
4. Etapy procesu zakupowego.
5. Narzędzia stosowane w procesie sourcingu/wyboru dostawcy:
 - Ocena dostawców (rating, EVAL, QCD).
 - Presourcing.
 - Sourcing.
 - Bundling i bidding.
6. Budowanie długoterminowych relacji z dostawcami:

- Jak budować kontrakt z dostawcą.
 - Specyfikacje.
 - Zapytanie ofertowe.
 - Oferta.
 - Struktura kosztów dostawcy (CBD)
 - Specyfika umów z kontrahentami.
7. Kategorie kosztów w przedsiębiorstwie przemysłowym.
 8. Rola zakupów w optymalizacji kosztów:
 - Analiza struktury kosztów dostawców (CBD & ABC Costing).
 - Analiza produktu.
 - Propozycje oszczędności od dostawców.
 - Linear Performance Pricing.
 9. Czym są negocjacje?
 10. Na czym polegają negocjacje, jaki jest cel negocjacji?
 - Negocjacje pozycyjne a negocjacje rzeczowe.
 11. Przypomnienie Siedmiu Kroków Negocjacji:
 - Definicja celu.
 - Określanie stawek.
 - Definicja sił i słabości: analiza SWOT.
 - Przygotowanie.
 - Planowanie (BATNA).
 - Planowanie strategii i przebiegu negocjacji.
 12. Rozpatrzenie możliwych scenariuszy.
 - Uwaga na zobowiązania.
 13. Zwiększanie perswazji: „Speak with Data”.
 - Znaczenie kosztorysu i innych analiz.
 14. Przedstawienie przykładów trudnych negocjacji przez uczestników szkolenia i wspólna dyskusja.
 15. Cechy skutecznego negocjatora:
 - Identyfikacja pozytywnych i negatywnych zachowań w negocjacjach: błędy i uczenie się.
 - Samokontrola i zarządzanie stresem.

Forma szkolenia: wykładowo-warsztatowa

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- Poznanie cech nowoczesnego działu zakupów odpowiadającego potrzebom przedsiębiorstwa.
- Zdobywanie umiejętności określania ceny rynkowej, trendów cenowych oraz celów.
- Zdobywanie wiedzy na temat dokonywania dokładnej analizy firmy, jej profilu działalności oraz struktury kosztów.
- Zdobywanie umiejętności w zakresie optymalizacji bazy dostawców zgodnie z budowaną strategią przedsiębiorstwa.
- Poznanie metod wykorzystywania łańcucha dostaw do redukcji kosztów przedsiębiorstwa.
- Opanowanie umiejętności negocjacyjnych i obrony swoich interesów.
- Możliwość wzięcia udziału w warsztatach komunikacyjnych, mających na celu przećwiczenie metod rozwiązywania trudnych sytuacji negocjacyjnych.

Efekty uczenia się:

- Uczestnik wyjaśnia strategiczną rolę zakupów w przedsiębiorstwie i analizuje ich udział w wartości sprzedaży.
- Uczestnik opisuje strukturę nowoczesnej organizacji zakupów, w tym zarządzanie grupami asortymentowymi i rolę jakości dostawców.
- Uczestnik charakteryzuje strategie zakupowe oraz etapy procesu zakupowego.
- Uczestnik stosuje narzędzia wyboru dostawcy (rating, EVAL, QCD, presourcing, bundling, bidding) w praktyce.
- Uczestnik planuje i buduje długoterminowe relacje z dostawcami, przygotowując zapytania ofertowe, specyfikacje i kontrakty.
- Uczestnik analizuje strukturę kosztów dostawców (CBD, ABC Costing) i wskazuje możliwości optymalizacji kosztów w zakupach.
- Uczestnik wyjaśnia zasady negocjacji (pozycyjnych i rzeczowych) oraz stosuje siedem kroków negocjacji w procesie przygotowania i realizacji.
- Uczestnik rozpoznaje możliwe scenariusze negocjacyjne, wykorzystuje analizy (kosztorysy, dane) do zwiększenia perswazji oraz radzi sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych.
- Uczestnik identyfikuje cechy skutecznego negocjatora, analizuje pozytywne i negatywne zachowania w negocjacjach oraz rozwija umiejętności samokontroli i zarządzania stresem.

Adresaci szkolenia:

- Dyrektorzy, kierownicy i managerowie działu zakupów lub zaopatrzenia.
- Analitycy rynku.
- Specjaliści ds. zakupów lub zaopatrzenia.
- Wszystkie osoby zainteresowane budowaniem strategii zakupowych oraz skutecznym wdrażaniem usprawnień na ich podstawie.

Sprawdź aktualne promocje skanując kod QR!

Lub odwiedź stronę: www.luqam.com/szkolenia/harmonogram



Zapraszamy do zapisów!

W przypadku potrzeby przygotowania oferty korporacyjnej dla firmy – prosimy o kontakt!



Marta **Wróbel**

e-mail: szkolenia@luqam.com

mob: +48 507 174 084

W razie pytań, **zapraszam do kontaktu!**

Znajdź nas:

www.luqam.com

 @LUQAM

 @LUQAM

