

OGRANICZENIE KOSZTÓW ZAKUPÓW



Szkolenie

METODY REDUKCJI KOSZTÓW ZAKUPÓW

**2-dniowe warsztaty adresowane do dyrektorów zakupów,
kierowników działów zaopatrzenia/zakupów, kierowników działów
planowania produkcji oraz innych osób,
które odpowiadają za politykę zakupową i gospodarkę zapasami.**

I. Cel i korzyści z udziału w warsztatach.

Opis szkolenia:

Szkolenie umożliwia rozwój funkcji Zakupów jako istotnego czynnika przewagi konkurencyjnej w nowoczesnej organizacji, zwiększenie efektywności kosztowej w obszarze zakupów, poprawę jakości planowania i skrócenie cyklu realizacji zamówień.

Cele szkolenia:

- Wprowadzenie do 9-etapowego modelu procesu Zakupowego, modelu Pełnego Kosztu Własności TCO (Total Cost of Ownership) oraz nowoczesnych narzędzi dla wsparcia procesu decyzyjnego w obszarze zakupów,
- Wdrożenie Uczestników do wykorzystania metod i technik umożliwiających optymalizację zarządzania zakupami.

Korzyści ze szkolenia:

- Poprawa jakości planowania w obszarze Zakupów,
- Poprawa efektywności kosztowej (w obszarze Zakupów i Zapasów),
- Skrócenie cykli realizacji zakupów i dostaw,
- Wypracowanie rozwiązań umożliwiających ciągły wzrost efektywności organizacji poprzez doskonalenie głównych procesów.

II. Program szkolenia

Moduł I – „Nowoczesne Zakupy”:

- Wybór strategii zakupowej dla grup asortymentów.
- Metody Spend Analysis – Analizy Wydatków, tworzenie Spend Maps.
- Modele Pełnego Kosztu Własności TCO.
- Analiza Pareto.
- Analiza ABC.
- Analiza ryzyka.
- Identyfikowanie głównych kategorii zakupowych.

Moduł II – „Organizacja procesu zakupowego”:

- Proces zakupowy – etapy procesu i tryby dokonywania zakupów.
- Badanie rynku Dostawców – źródła informacji o Dostawcach, aktywny sourcing, wykorzystanie narzędzi RFI.
- Rozumienie rynku Dostawców i ich strategii tworzenia cen (suppliers "pricing").
- Wykorzystanie macierzy Kraljic' a - portfelowa metoda oceny sytuacji zakupowej, redukcja ryzyka w obszarze zakupów.
- Definiowanie zapotrzebowania, wybór Dostawców.
- Strategie podziału wolumenu.
- Tworzenie mechanizmów oporu dla podnoszenia cen przez Dostawców.
- Pomiar i ocena efektywności dla Dostawców:
 - ✓ dobór kryteriów, technik i narzędzi oceny,
 - ✓ częstotliwość oceny Dostawców,
 - ✓ arkusze oceny Dostawców,
 - ✓ lista kwalifikowanych Dostawców.
- Techniki dokonywania oszczędności kosztowych.

Moduł III – „Techniki ewaluacji oferty Dostawcy”:

- Metody analizy cen, ocena oferty w kategoriach Całkowitej Ceny Nabycia.
- Metody analizy kosztów - wyodrębnianie Składników Kosztowych.
- Analiza typu „should cost” - "powinno kosztować".
- Konstrukcja narzędzia do Parametrycznej Oceny Oferty (macierz parametrów, wag i punktacji).
- Ocena jedno i wieloparametrowa.

Moduł IV – „Warunki współpracy z Dostawcami”:

- Zakupy spotowe.
- Współpraca kontraktowa – obszary ryzyka.
- Wybór typu kontraktu, najlepsze praktyki dla ustalenia warunków cenowych.
- Ważność ceny/ ważność innych warunków współpracy.

Moduł V – „Negocjacje w procesie Zakupów”:

- Kompetencje negocjacyjne w Dziale Zakupów.
- Kluczowe czynniki sukcesu w negocjowaniu.
- Definiowanie celów negocjacyjnych – własnych i Dostawcy.
- Diagram celów negocjacyjnych i przestrzeń porozumienia ZOPA ("zone of possible agreement").
- Najlepsza alternatywa - BATNA ("best alternative to negotiated agreement").
- Negocjowanie kontraktu – obszary ryzyka.
- Przygotowanie negocjacji - główne etapy procesu (10 etapów).
- Ważność ceny/ ważność innych warunków współpracy.
- Proces negocjowania kontraktu – 10 etapów.

Moduł VI – „Optymalizowanie kosztów zapasów.”

- Decyzje dotyczące zapasów.
- Główne kategorie zapasów.
- Modele zużywania i odnawiania zapasów – zarządzanie Reordering Point.
- Koszty związane z zapasami – model EOQ.

III. Trener prowadzący szkolenie

Robert Głos – praktyk zarządzania produkcją, trener. Przez wiele lat związany z branżą produkcji wód mineralnych: samodzielny specjalista w Nałęczowianka Sp. z o.o., dyrektor generalny i dyrektor zakładu w Nałęczów Zdrój Sp. z o.o. (producent wody Cisowianka). Zajmował się w nich zarządzaniem przedsiębiorstwem, wdrażaniem systemów zarządzania procesami produkcyjnymi, zarządzaniem łańcuchem dostaw, wdrażaniem nowych technologii produkcji, wdrażaniem systemów jakościowych. Dzięki swojemu doświadczeniu prowadzi zajęcia oparte na ćwiczeniach, w wyniku czego uczestnicy mogą nowo nabytą wiedzę sprawdzić w praktyce.

Wśród uczestników prowadzonych przez niego szkoleń znaleźli się pracownicy firm: IBM Polska (oddział Wrocław i Katowice), MAN Trucks Polska Niepołomice, Gates Polska, Delphi Polska Ostrów Wlkp., Schneider Electric Polska, Telefonika S.A., Kompozyty Sp. z o.o., ZAMPAP S.A. Krapkowice, Indesit Polska, GATX Polska, Mahle Polska, Arcelor Mittal Polska, Grupa Nowy Styl, BAS Polska, C+N Polska, Maquet Polska, Sonoco Polska, PKP PLK, MPWiK Lublin, MPWiK Wrocław, Hańderek, Suempol, Belvedere Vodka, Graal S.A., Konspol S.A. i wielu innych.

IV. Miejsce i terminy realizacji szkolenia

Szkolenie realizowane będzie w salach dydaktycznych Wyższej Szkoły Zarządzania EDUKACJA, ul. Krakowska 56-62; 50-425 Wrocław

TERMINY SZKOLENIA:

- **27-28 stycznia 2020 r.**
- **15-16 czerwca 2020 r.**
- **16-17 listopada 2020 r.**

Szkolenie obejmuje 14 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) i realizowane jest w godzinach od 9⁰⁰ do 15¹⁵ w każdym dniu. W trakcie zajęć przewidziana jest pół godzinna przerwa na lunch.

V. Wycena inwestycji szkoleniowej

Koszt udziału w szkoleniu wynosi **1090,00 PLN** + 23% VAT (słownie: jeden tysiąc dziewięćdziesiąt złotych + 23 % VAT).

Koszt ten obejmuje:

- udział w 14 godzinnych zajęciach,
- profesjonalne materiały szkoleniowe,
- całodzienny serwis kawowy,
- obiad,
- zaświadczenie o ukończeniu kursu.

VI. Kontakt w sprawie szkolenia:

W przypadku pytań prosimy o kontakt z nami:
Tadeusz Plewa

APM

tel.: +48 531 972 279

e-mail: szkolenia@apm.wroclaw.pl

www.apm.wroclaw.pl

Podmiotem prawnym składającym niniejszą ofertę jest firma: APM Przemysław Plewa, ul. Boczna 6, 55-003 Nadolice Wielkie. Firma jest wpisana do Ewidencji Działalności Gospodarczej, REGON: 932213013, NIP: 897-158-40-48