

Тема: «Закупочная деятельность: оптимизация и повышение эффективности»



Целевая аудитория:

- ✓ руководители организаций;
- ✓ руководители отделов закупок;
- ✓ специалисты по закупкам;
- ✓ сотрудники отдела снабжения;

Цели и задачи тренинга:

- ✓ Изучить методы и критерии выбора поставщиков.
- ✓ Рассмотреть виды стратегий взаимодействия с поставщиком.
- ✓ Научиться формировать бюджет закупок.
- ✓ Научиться проводить анализ закупочной деятельности и оценивать эффективность деятельности поставщиков.
- ✓ Определить функциональные обязанности и возможные компетенции менеджера по закупкам.

Программа:

- Варианты построения закупочно-снабженческой деятельности компании.
- Взаимоотношения отдела закупок с другими подразделениями компании.
- Функциональные обязанности и возможные компетенции менеджера по закупкам.
- Ключевые показатели эффективности сотрудника отдела закупок.
- Алгоритмы работы отдела закупок.
- Определение потребности в закупаемых ресурсах.
- Формирование бюджета закупок.
- Оптимизация процесса закупок и минимизация затрат.
- Регламентация и стандартизация процесса закупок.
- Направления, методы и критерии выбора поставщиков.
- Классификация материальных ценностей для определения процедур выбора поставщиков.
- Товарная матрица: порядок составления, пути оптимизации.
- Типы отношений с поставщиками. Применяемые формы закупок для каждого типа отношений. Методы управления поставщиками.
- Виды стратегий взаимодействия с поставщиком.
- Основы переговорных процессов с поставщиками.
- Анализ закупочной деятельности. Оценка эффективности деятельности поставщиков.

В стоимость мероприятия включено: кофе-брейк, сертификат (диплом), консультация лектора.

Бизнес-тренер: Баранов Валерий

- бизнес-тренер, опыт ведения тренингов более 10 лет;
- бизнес-консультант по продажам (консультирование предприятий по вопросам управления продажами, постановка отдела продаж «с нуля» и т.д.).

Семинар состоится по адресу: Гомель, ул. Ирнинская, 21, 3 этаж (конференц-зал).

Время проведения: 24-25 апреля 2018 г (вторник, среда) с 10-00 до 16-00, начало регистрации в 09-30.

Стоимость участия в семинаре: два дня - 100 руб. с НДС, один день – 69 руб.

**Членам БелТПП предоставляется скидка 10%.*

Скидка на второго участника - 10%, на третьего -20%, 20% для всех при наличии 4-х и более представителей от предприятия.

Подробная информация: www.ccigomel.by, 8 0232 23 62 22; 22 18 20.

*В случае заинтересованности просим направить заявку на участие в мероприятии **не позднее 23 апреля 2018 г.**: по факсу +375 232 23 62 22 либо по электронной почте rio@ccigomel.by.*