

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками. Навыки ведения переговоров

Программа

1 день

Часть 1. Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками

1. Сущность концепции управления цепями поставок/ supply chain management и роль снабжения в достижении конкурентоспособности компании, основные преимущества реализации базовых принципов концепции. Зарубежный опыт, лучшие кейсы мировой практики
2. Стратегически-тактические задачи снабжения в рамках концепции управления цепями поставок
3. Современные и традиционные подходы к управлению закупками, построение взаимоотношений с поставщиками. Решение бизнес-кейсов из современной практики
4. Предметы закупочной деятельности
5. Управление процедурами заказов
6. Методы ABC-, XYZ-анализа поставщиков. Решение бизнес-кейсов
7. Виды стратегий в закупках, элементы

8. Финансовый рычаг в закупках, основные драйверы в достижении стратегических целей
9. Основные подходы в принятии решений «Make or Buy», аутсорсинг/ инсорсинг, модель безубыточности, оценка инвестиций в крупных закупках. Решение бизнес-кейсов из современной практики
10. Метод балльной оценки, многокритериальный системный анализ. Решение бизнес-кейсов из современной практики
11. Автоматизация закупочной деятельности. Современные IT-технологии

Часть 2

Эффективное ведение переговоров

12. Психологические характеристики личности Менеджера по закупкам с учетом специфики закупочной деятельности
13. Компетенции баера (менеджера по закупкам). Идеальный закупщик, кто он? Выявление слабых сторон для развития и усиление сильных
14. Определение внутренних личностных факторов, ограничивающих эффективность деятельности (предубеждения, комплексы, стереотипы, установки), открывающих возможности манипуляции нами, и добиваться плохих условий
15. Практикум: «Исследование собственных ограничивающих предубеждений в отношении эффективных переговоров с поставщиками»
16. Переговоры с поставщиками
17. Подготовка к переговорам
 - Ключевые моменты подготовки к переговорам о закупках
 - Формулирование цели и задач переговоров
 - Структура и основные ступени планирования переговоров; Разработка плана переговоров
 - Выработка стратегии и тактики достижения цели переговоров с учетом сильных

сторон вашей компании

— Психотипы переговорщиков. Способы выявления. Экспресс- диагностика оппонента

— Факторы, которые необходимо учитывать в своем поведении, чтобы достичь успеха в переговорах с разными психотипами оппонента

— Типичные ошибки при проведении переговоров

2 день

1. Практикум: «Подготовка к переговорам»

2. Стратегии переговоров с поставщиками

3. Позиционные переговоры «Жесткий стиль», «Мягкий стиль» — суть, действия, результат. Плюсы и минусы

4. Стратегии «выигрыш-проигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш» (Win-Win)

5. Преимущества, недостатки и «подводные камни» каждой стратегии

6. Определение полномочий и зоны принятия решения представителя поставщика

7. Выбор оптимальной роли в переговорах с более сильным или агрессивным оппонентом

8. Золотые правила менеджера по закупкам

9. Предметы переговоров с поставщиками

10. Карта закупщика

11. Переговоры со сложными поставщиками

12. Зоны интересов

13. Классические ошибки в переговорах о закупках

14. Методы и подходы для получения лучшего предложения
15. Техники противодействия повышению цен
16. Способу улучшений условий поставок
17. Калькуляция затрат, построение cost-break-down моделей
18. Решение бизнес-кейсов

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz