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 бальной 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

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz