



Serdecznie zapraszamy na specjalnie szkolenie z naszej październikowej oferty.

**SZKOLENIE DLA PRACOWNIKÓW DZIAŁÓW:
ZAOPATRZENIA, ADMINISTRACYJNEGO, SOCJALNEGO,
FINANSOWEGO
oraz pokrewnych jednostek organizacyjnych**

TEMAT:

GENEROWANIE OSZCZĘDNOŚCI W ZAKUPACH

CEL SZKOLENIA:

Szkolenie ma na celu wskazanie uczestnikom, gdzie w otoczeniu źródeł zakupów kryją się oszczędności. Jest kierowane dla pracowników, którzy codziennie zastanawiają się jak i gdzie kupić, aby zapłacić mniej. Dla osób, które chcą, aby proces zakupu był mniej skomplikowany, ale nie wiedzą jak to profesjonalnie zrobić i zadają sobie pytanie "Czy można jeszcze lepiej, szybciej, taniej"?

Proponujemy Państwu ofertę intensywnego szkolenia dla pracowników działu zaopatrzenia i innych działów dokonujących zakupy. Trening ukierunkowany jest na kształtowanie umiejętności niezbędnych do pracy w dziale zakupów: komunikatywności, asertywności, przyjmowania opcji na wyniki, myślenia w sposób selektywny i analityczny, umiejętności pracy zespołowej, podejmowanie decyzji, funkcjonowania w warunkach niepewności i ryzyka. Ostatecznym celem szkolenia jest zwiększenie efektywności działania pracowników odpowiedzialnych za zaopatrzenie (m.in. poprzez obniżkę kosztów zakupów) oraz budowanie pożądanых relacji z dostawcami.



ZAKRES TEMATYCZNY SZKOLENIA:

1. ZDOBYWANIE I UMACNIANIE PRZEWAGI WOBEC PARTNERÓW HANDLOWYCH

- Z kontrahentem monopolistą (siła informacji)
- Z kontrahentem działającym w warunkach dużej konkurencji (siła wyboru)

2. PRZYGOTOWANIE PROJEKTU ZAKUPOWEGO

- Zdefiniowanie przedmiotu zakupów i granic rynku dostawców
- Analiza Krailica
- Konstruowanie zapytań ofertowych – umocnienie bądź osłabienie przewagi negocjacyjnej
- Analiza kryteriów oceny oferty handlowej (kryteria zmienne, niezmiennie, jakościowe, ilościowe, negocjowane oraz nienegocjowane, formalne , rzeczywiste)

3. ŹRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI

- Zapytania, które przynoszą oszczędności
- Wzrost konkurencji pomiędzy dostawcami
- Zwiększenie atrakcyjności współpracy z firmą kupującą
- Poszukiwanie alternatywnych produktów i dostawców
- Postępowanie zakupowe przy konsolidacji zakupów

4. PROWADZENIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

- Renegocjacje cen w okresie kryzysu gospodarczego
- Zasady formułowania pytań adresowanych do sprzedawcy składającego ofertę
- Ustalanie zasadności poniesienia określonych kosztów zakupu
- Sposoby zbijania oferty
- Zwiększanie efektywności negocjacyjnej
- Dobre praktyki oraz techniki i triki negocjacyjne

5. AUKCJE ELEKTRONICZNE W ZAKUPACH

- Strategie w prowadzeniu aukcji elektronicznych
- Wybór asortymentu do aukcji elektronicznych
- Organizacja i prowadzenie aukcji elektronicznych

6. GRUPY ZAKUPOWE

- Zakładanie grupy zakupowej
- Określanie zasad współpracy grupy zakupowej
- Określanie strategii zakupowej dla Biura Zakupów.



WYKŁADOWCA:

Michał Szlachcic - praktyk, ekonomista, menedżer w firmie Logintrade Sp. z o.o. Zrealizował szereg projektów zorientowanych na optymalizację procesu zakupów oraz generowanie oszczędności. Doradza w zakresie strategii zakupowych, procesów zakupowych, regulaminów zakupowych. Uczestniczy aktywnie w procesie negocjacji i aukcji elektronicznych w ramach realizowanych zakupów biznesowych.

Wykładowca na studiach MBA oraz na Podyplomowych Studiach „Zakupów w biznesie” i „Zarządzania sprzedażą”, autor i kierownik podyplomowego studium „Trenera biznesu” w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu i Poznaniu. Zrealizował szereg projektów konsultingowych oraz szkoleniowych dla takich firm jak: VOLKSWAGEN POZNAŃ Sp. z o.o., BANK ZACHODNI WBK S.A., POLKOMTEL S.A., POLIFARB WROCLAW-CIESZYN S.A., POLMOS WROCLAW S.A., POCZTA POLSKA, RUCH S.A., CERMAG Sp. z o.o., KAUF LAND Sp. z o.o., GOTEK POLSKA Sp. z o.o. oraz wielu innych.

DATA I MIEJSCE SZKOLENIA:

18 listopad 2011 r. w Zielonej Górze w sali szkoleniowej Centrum Biznesu przy ul. Boh. Westerplatte 23

KOSZT SZKOLENIA:

- **390,00 zł od osoby**

W ramach szkolenia zapewniamy: udział w zajęciach, ćwiczenia praktyczne i zadania, sesję pytań i odpowiedzi, materiały piśmiennicze, serwis kawowy, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Istnieje możliwość organizacji szkolenia zamkniętego tylko dla pracowników Państwa firmy, w takim przypadku cena ulegnie zmniejszeniu.

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie nie później niż na 5 dni przed terminem szkolenia pełnej wpłaty na konto organizatora – Lubuskie Centrum Szkoleniowo Doradcze nr 11 1060 0076 0000 3260 0178 6267 prowadzone w BPH S.A. O/Zielona Góra.

W przypadku odwołania zgłoszenia później niż na 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia zgłaszający ponosi jego pełne koszty. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w szkoleniu spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa. Opóźnienie w zapłacie za szkolenie i jednoczesne odwołanie zgłoszenia w terminie krótszym niż 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia, nie zwalnia zgłaszającego/uczestnika z obowiązku zapłaty za nie. Oświadczenie dotyczące odwołania zgłoszenia wymaga formy pisemnej.

W każdym czasie możliwe jest wyznaczenie innego uczestnika na szkolenie.

Odbycie się szkolenia w podanym terminie zostanie potwierdzone na 3 dni przed jego rozpoczęciem.