

Логистика снабжения: закупки и управление взаимоотношениями с поставщиками

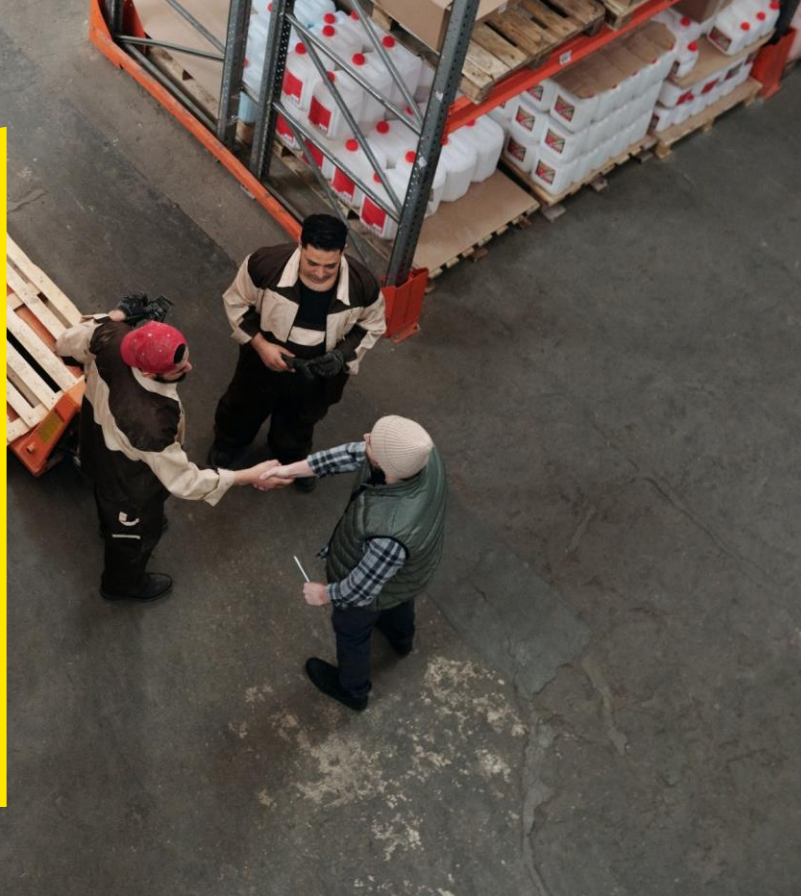
Академия бизнеса EY

Кавказ и Центральная Азия

Тренинг

1 день | 8 академических часов

6 CPD-единиц | 7 CPE-часов



Программа тренинга

Часть 1

Стратегически-тактические логистики снабжения

- ▶ Сущность концепции управления цепями поставок / supply chain management, основные преимущества реализации базовых принципов
- ▶ Сравнение современных и традиционных подходов к управлению закупками, взаимоотношениям с поставщиками
- ▶ Предметы закупочной деятельности
- ▶ Управление процедурами заказов
- ▶ Виды стратегий в закупках, элементы и основные драйверы
- ▶ Финансовый рычаг в закупках, основные драйверы в достижении стратегических целей

Часть 2

Управление взаимоотношениями с поставщиками, ведение переговоров

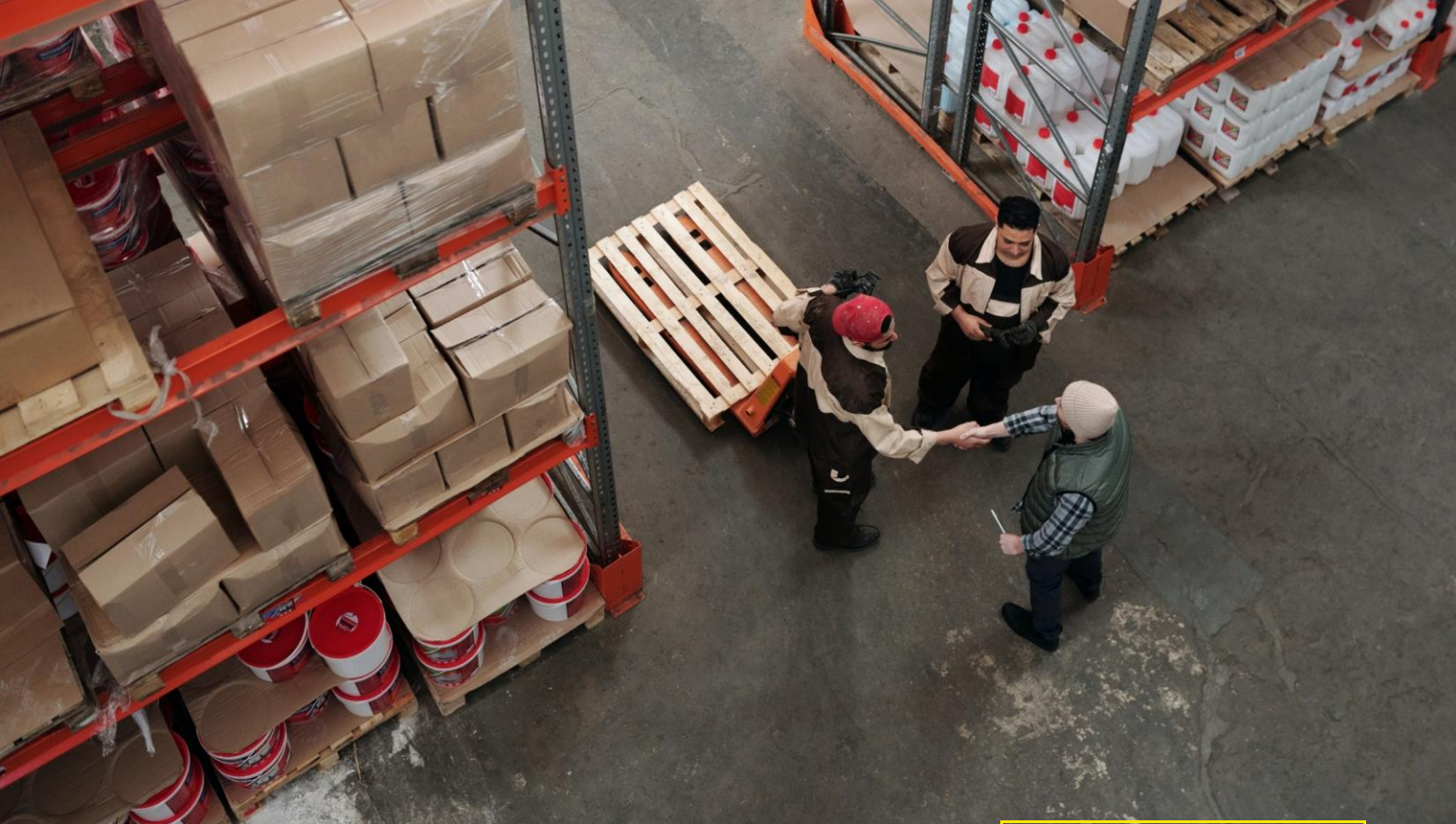
- ▶ Стратегии переговоров, основные этапы ведения переговоров, подготовка к переговорам, рассмотрение практических примеров (интерактивная часть)
- ▶ Предметы переговоров с поставщиками, построение переговоров о снижении цен, об улучшении условий сотрудничества
- ▶ Карта закупщика
- ▶ Переговоры со сложными поставщиками, зоны интересов поставщика, минимизация рисков ошибок
- ▶ Методы и подходы для получения лучшего предложения
- ▶ Решение бизнес-кейсов

Цели обучения

- ▶ Сформировать представление о возможностях, преимуществах применения методов и подходов применения методов и подходов SCM в закупочной деятельности
- ▶ Предоставить набор методов и подходов, позволяющих добиться эффективных результатов при реализации стратегии снабжения
- ▶ Развить компетенции по построению эффективных взаимоотношений с поставщиками



Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир



Что вы получите в результате обучения

- ▶ Представление о преимуществах, возможностях концепции управления цепями поставок
- ▶ Актуальную информацию о современных тенденциях в цепях поставок, управлении закупками
- ▶ Набор методов и подходов к управлению закупками, позволяющих добиться высокой конкурентоспособности вашей компании
- ▶ Разбор лучших кейсов управления закупочной деятельности
- ▶ Обзор современных технологий в сфере автоматизации закупок и управления взаимоотношениями с поставщиками
- ▶ Навыки по ведению эффективных переговоров с поставщиками
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

Как проходит обучение

- ▶ На тренинге Академии бизнеса EY реализована возможность:
- ▶ Полностью погрузиться в процесс обучения: участвовать в групповых заданиях, ролевых играх, мозговых штурмах, голосованиях и др.
- ▶ Просматривать материалы тренинга, участвовать в опросах, проходить тесты, задавать вопросы тренеру и решать интересные кейсы
- ▶ Проводить время с пользой, при этом экономя время и ресурсы

Форматы участия

Открытый формат

Обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 10.00 до 17.00 с перерывом на обед и 2 кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа тренинга может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании:

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении
- ▶ Определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента

Тренеры

Тренинг проводят бизнес-тренеры Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также профессиональными.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- ▶ Владельцы бизнеса
- ▶ Менеджмент, ответственный за управление цепями поставок
- ▶ Руководители логистики торговых, производственных компаний
- ▶ Менеджмент отдела закупок