

Zarządzanie procesem zakupu

Pracując nad efektywnością różnych organizacji zauważyliśmy, że **pracownicy działu zakupu i logistyki** napotykają w swojej pracy na wiele problemów. Po pierwsze jak ustalić **stany minimalne zapasów** aby nigdy niczego nie zabrakło, jak **zarządzać przepływem komponentów zewnętrznych** aby docierały one na czas, jak **przewidywać** to co jest nieprzewidywalne, jak **kwalifikować dostawców** gdyż zdarzają się niesolidni, jak ich oceniać i jak dzielić się tą oceną z nimi jak zarządzać kategorią, jak zarządzać alternatywnymi dostawcami itd. Mogliśmy definiować jeszcze wiele takich pytań. Z naszej perspektywy pracownicy działu zakupu i logistyki rozwijani są z takich kompetencji jak negocjacje, asertywność czy komunikacja ale czy to wystarczy? Czy nie powinno się rozwijać ich z **kompetencji eksperckich dotyczących logistyki i zakupu**. My myślimy, że tak i dlatego stworzyliśmy szkolenie które ma na celu rozwój kompetencji eksperckich dedykowanych dla działów logistyki i zakupu.

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Czym jest zarządzanie zakupem

Jak identyfikować potrzeby

Jak opracować strategię zakupową

Jak przeprowadzić odbiór i kontrolę jakościową materiałów i usług

Jakie są sposoby reagowania w sytuacjach konfliktu

Jak zamawiać mniej po wyższej cenie czy więcej po niższej cenie



Cena:

1600 pln netto / 2 dni / os.

I. Zarządzanie procesem zakupu

- Czym jest zarządzanie zakupem
- Funkcje zakupowe
- Ewolucja funkcji zakupów
- Ranga i rola zakupów
- Formy zakupów

II. Pozyskiwanie dostawców i dostarczanie towarów i usług

- Identyfikacja potrzeb
- Opracowanie strategii zakupowych
- Zapytania do wykonawców (RFI, RFQ, RFP, SIWZ, RFSX)
- Ofertowanie i negocjacje
- Przygotowanie i zawieranie umów
- Identyfikacja bieżących potrzeb
- Składanie zamówień
- Odbiór i kontrola jakościowa materiałów i usług
- Rozliczenia finansowe
- Ocena wykonawcy

III. Drzewo konfliktu w obszarze zakupu

- Rodzaje konfliktów w obszarze zakupu
- Sposoby reagowania w sytuacjach konfliktu
- Zamawiać mniej po wyższej cenie czy więcej po niższej cenie - dylematy w negocjacjach
- Strategie negocjacyjne - dekalog postępowania w negocjacjach
- Zarządzanie stanami magazynowymi (zapas bezpieczeństwa, zapas minimalny, częstotliwość zamawiania)

IV. Metody analityczne w zarządzaniu zakupami

- Metoda SMART
- Metoda AHP
- Macierz Kraljica
- Czas cyklu zamówień - obliczenia
- Funkcje procesu zakupowego
- Obsługa operacyjna procesu zakupowego
- Zadania działu zakupu i sposoby ich wykonywania

V. Wyzwania w zarządzaniu zakupami

- Praca działu zakupów w systemie PULL
- Praca z Kanbanami
- Magazyny konsygnacyjne
- Automaty vendingowe

