

Тренинг «Апгрейд руководителя»

Сергей Дубовик

ЭТО »
обучение



с 2012 г.

«ЭТО» группа компаний

+7-812-407-37-61



eto5.ru



welcome@eto5.ru

Если кратко



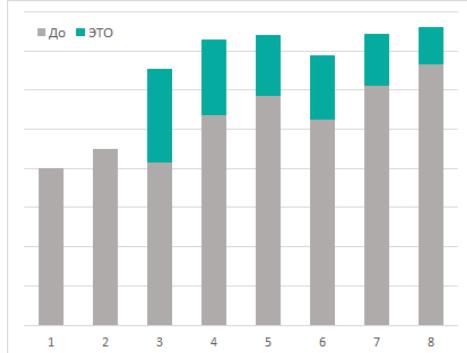
Длительный эффект тренингов

«ЭТО» – тренинговые и консалтинговые программы по закупкам и управлению для B2B компаний. С 2012 г. в них участвовали более 12000 человек и 300 корпоративных заказчиков.

» Преимущество тренингов «ЭТО», отмеченное руководителями – быстрая окупаемость средств, вложенных в обучение. Например, по итогам опросов, средняя окупаемость вложений в корпоративный тренинг составила 11 дней. Мы не просто учим, а принуждаем участников действовать. Подбираем инструменты и механику, чтобы инвестиции в обучение вернулись нашим клиентам минимум трехкратной прибылью или экономией.

Все упражнения на тренингах – это проработка реальных ситуаций вашей компании.

» Преимущество программы для участников – многомесячное применение полученных знаний и навыков. Это результат упражнений, кейсов и посттренинговых задач, которые они выполняют на тренингах и проектах. Участников не обманешь – они видят, когда методики будут действительно делать их работу проще и результативней. Мы знаем, как работать со сверхопытными сотрудниками и новичками, как организовывать обучение для тех, кто учится не хочет и тех, кто жаждет новых инструментов.



- » Программа с четкой ориентацией на специфику коммерческих закупок компаний B2B сектора;
- » Строится на опыте и ошибках более 250 производственных и дистрибуторских компаний России, Европы, Америки, Кореи;
- » Без развлекательных упражнений и увеселительных разминок. Без «воды» и общих примеров;
- » Содержит инструменты, доказавшие долгосрочность применения. Коэффициент применимости более 90%.

6 компонентов каждого тренинга «ЭТО»

Объемный подход и создание целостной системы знаний и навыков участников

С точки зрения продаж

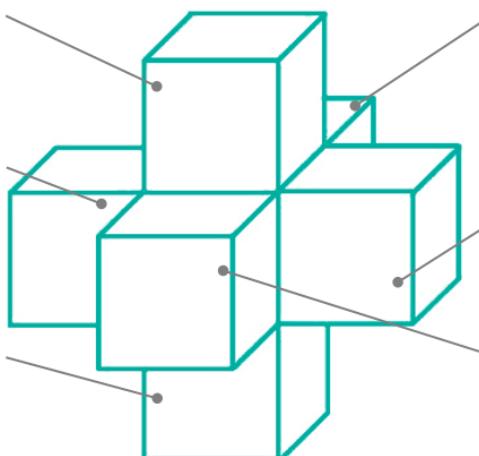
Для навыков продаж своего продукта, услуг, компании, точки зрения, позиции, себя

С точки зрения закупок

Для того, чтобы сокращать затраты, знать, как действительно клиент делает свой выбор

С точки зрения маркетинга

Для нестандартных, новых подходов в конкурентной борьбе и увеличения прибыли



Примеры и опыт реальной практики российского и западного бизнеса

Для того, чтобы вы могли перенимать проверенные решения и не допускать чужих ошибок

С точки зрения управления и менеджмента

Для решения задач на уровень выше их возникновения

Весь наш опыт проведения тренингов с 2012 г.

Для тщательно выверенной системы обучения и длительного эффекта применения

Отзыв собственника компании, лично участвовавшего в обучении:

«Только в этом году был на трех тренингах. Всё – какой-то жиденький чаек. А ваш – реально крепкий чай!»



Тренинг «Апгрейд руководителя»

Прокачка главных компетенций руководителя для достижения результатов всеми сотрудниками отдела, применяя доступные ресурсы управления.

Для кого этот тренинг

Компании B2B и B2C сектора:

- » топ-менеджмент,
- » руководители подразделений,
- » кадровый резерв.



Арсенал практических инструментов для руководителя на трех уровнях управления: стратегическом – планирование и целеполагание, тактическом – текучка, управление сотрудниками и распределение ресурсов, аналитическом – контроль и анализ.

Результаты тренинга

- » Проработаны главные компетенции руководителя в разрезе задач отдела – увеличения прибыли предприятия и роста результативности каждого из сотрудников.
- » Руководителями отработаны главные навыки управления коллективом. Руководитель становится не просто «передатчиком информации от верхнего начальства до своих сотрудников», а ключевым звеном управления всеми процессами компании.
- » В руках руководителя будет пошаговый план изменений в виде конкретных мероприятий для реализации в работе.

Опыт и ошибки 140 компаний в одной программе.

Авторская
программа

Программа тренинга «Апгрейд руководителя»

Модуль	Содержание 16-часового тренинга
Роль руководителя: владелец технологии достижения результата	<ul style="list-style-type: none">○ Разберем, за что руководитель получает свою зарплату и бонусы. Каковы ожидания к результатам у собственника и акционеров, а какие у самих руководителей.○ Определим 4+1 ресурсов руководителя. Какие из 35 инструментов, оказывающих влияние на увеличение эффективности, вы сможете реализовать у себя? Сделаем подробный анализ.○ Ответим на вопрос, как стать идеальным начальником. Можно ли и нужно ли этого добиваться, какие навыки развивать.



<p>Изменения на трех уровнях управления: стратегия, тактика, аналитика</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Проработаем задачи руководителя на каждом уровне управления: стратегия, тактика, анализ. Какие компетенции для этого требуются. ○ Разберем из чего складывается рост прибыли, либо экономия ресурсов. Какие действия необходимо реализовать, чтобы показатели выросли? ○ Перезагрузка отдела за 10 дней. Программа реальных действий для форсирования показателей за 2 недели. ○
<p>Упражнения в формате КУАР</p>	<p>Упражнения по заранее подготовленным кейсам и ситуациям вашей компании с реальными поставщиками.</p> <p>Авторский формат проведения практической части КУАР: Кейс – Упражнение – Анализ группой – Разбор тренером.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вы заранее готовите кейсы по специальному шаблону (до тренинга направим его вам). В них вы опишите ситуации со своими поставщиками, которые вызывают сложности. • Проводим на тренинге упражнения: моделируем с помощью кейса переговоры с поставщиком для достижения требуемых условий работы. • Переговоры проходят в нескольких парах: поставщик/закупщик. Затем делаем группой детальный анализ переговоров с помощью чек-листов по 43 параметрам. • После упражнения тренер дает обратную связь по всем ошибкам и сильным сторонам. Будет детальная проработка тактики и самого процесса переговоров. Вплоть до конкретных фраз, которые ослабляли позицию и мешали достичь своих целей.
<p>Сильные инструменты руководителя в постановке задач</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Выполним упражнение как ставить цели, чтобы добиваться нужного результата и уменьшить надзирание за сотрудниками. ○ Проработаем каскадирование целей до повседневных мероприятий. Предотвратим распространенные ошибки, результатом которых становится невыполнение задач: не поняли до конца, не знают с чего начать, нет ответственности за результат, молчат, что не хватает ресурсов и т. д. ○ Рассмотрим на примерах как повысить качество обратной связи сотрудников, стимулирующей их результаты и не провоцирующей отговорки. ○ Подберем метрики в качестве показателей эффективности работы сотрудников и всего отдела.
<p>Упражнения в формате КУАР</p>	<p>Проведем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с сотрудниками и руководителями. Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Тренировка постановки амбициозных и регулярных задач; ○ Тренировка обратной связи высокого качества. <p><i>См. описание в третьем модуле.</i></p>



Профессиональное управление сотрудниками	<ul style="list-style-type: none"> ○ Определим главные принципы делегирования, препятствия к распределению работ и сопротивления сотрудников. ○ Сформируем правила проведения собраний и летучек: цели, что сделать до собрания, что сделать после.
Упражнения в формате КУАР	<p>Проведем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с сотрудниками и руководителями.</p> <p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Тренировка делегирования части задач; ○ Тренировка проведения эффективных собраний и летучек. <p><i>См. описание в третьем модуле.</i></p>
Мотивация сотрудников на результат: материальная и нематериальная	<ul style="list-style-type: none"> ○ Разберем более 20 инструментов нематериальной мотивации сотрудников, не требующих больших инвестиций. ○ Рассмотрим правила как хвалить и ругать сотрудников. ○ Применим на свой отдел одну из наиболее простых для внедрения программ развития сотрудников. Подберем пути, как её реализовать в течение года и контролировать, чтобы сотрудники действительно росли над собой.
Упражнения в формате КУАР	<p>Проведем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с сотрудниками и руководителями.</p> <p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Определим типы ваших сотрудников по матрице характеров, подберем факторы мотивирующие и демотивирующие; ○ Выберем программу усиления вовлеченности и мотивации на результат для своего отдела. <p><i>См. описание во третьем модуле.</i></p>
Дальнейшая работа после завершения тренинга	<p>Практический блок</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Составим план мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе. ● Для руководителей это хороший инструмент контроля результатов обучения и внедрения материалов в работу после тренинга.

Дополнительные модули для 24-часового тренинга

Модуль	Содержание 16-часового тренинга
Тайм-менеджмент для руководителя	<ul style="list-style-type: none"> ○ Как найти лишний час рабочего времени в день? Проверим релевантность для вас более 20 инструментов, помогающих сэкономить от 3 минут до получаса в день. ○ Проработаем два принципа распределение времени и ресурсов, чтобы сосредоточиться на главном. В том числе – как отдохнуть за 6 минут. ○ Проработаем инструменты работы с долгосрочными и большими задачами для повышения эффективности их выполнения.



Упражнения в формате КУАР	<p>Проведем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с сотрудниками и руководителями.</p> <p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Разбор ситуации с недовольным сотрудником; ○ Тренировка обратной связи в случае неисполнения сотрудником поставленных перед ним задач. <p><i>См. описание в третьем модуле.</i></p>
Точное планирование и прогнозирование для управлентцев	<ul style="list-style-type: none"> ○ Научимся с помощью алгоритма «НОРМ» планировать мероприятия и ресурсы для достижения целей. ○ Проработаем выставление планов сотрудникам.
Упражнения в формате КУАР	<p>Проведем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с сотрудниками и руководителями.</p> <p>Например:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Разберем выставление плановых показателей сотрудникам. <p><i>См. описание в третьем модуле.</i></p>
Поддержание дисциплины, развитие уверенности, твердости и настойчивости	<ul style="list-style-type: none"> ○ Рассмотрим алгоритм внедрения и поддержания дисциплины в три шага. ○ Подберем варианты что делать с сотрудниками «звездами», как корректировать их поведение и работу, в каких случаях расставаться. ○ Проработаем основные «быстрые» методы повышения уверенности в себе, развития твердости и настойчивости в поведении.

Формат проведения

» **16 часов: 2 дня по 8 часов очно или 4 дня по 4 часа онлайн.**

В этой программе теория/практика = 40/60%. Т. е. практики с её анализом около 9,5 ак. часов. Это полноценный тренинг с оптимальным сочетанием практики и теории.

» **24 часа: 3 дня по 8 часов очно или 6 дней по 4 часа онлайн.**

В этом случае теория/практика = 30/70%. Максимальные количество упражнений и отработка инструментов воздействия на поставщиков. Если организационные возможности позволяют, выбирайте этот вариант.

Каждый модуль тренинга включает в себя:

» Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных, запоминаемых и применяемых после тренинга в повседневной работе. Они будут в рабочей тетради участников;

» Упражнения на отработку задач модуля. Тренировка переговоров с поставщиками проводятся в парах и группах. Все упражнения детально разбираются, подготавливая вас к переговорам с реальными поставщиками;

» Интерактивную часть – разбор ваших поставщиков и переговоров участников тренинга.

Всё нацелено на длительное использование в работе полученных знаний и опыта.

Коэффициент применимости материалов выше 90%. В тренинге **нет увеселительных разминок** и развлекательных упражнений.



Размер группы

» Оптимальное число участников – 12 человек. Хорошо, когда число участников кратно 3.

» Очень большие группы нужно разделить – желательно не более 21 человека в группе.

» Минимальный размер группы не ограничен. Можно 2 человека.

После тренинга каждый участник получит сертификат.



[Ссылка на видео с тренинга закупок.](#)

И [ещё одно видео.](#)



Стоимость

Стоимость проведения тренинга на вашей территории, например, у вас в офисе, при группе до 21 чел., составит:

Формат тренинга	Очно (на вашей территории)	Онлайн	Стоимость
16-часовой формат	2 дня по 8 часов	4 дня по 4 часа	298 000 руб.
24-часовой формат	3 дня по 8 часов	6 дней по 4 часа	435 000 руб.

В стоимость включены все затраты на перелет и проживание тренера.
Безналичная оплата, УСН, без НДС (гл. 26.2. НК РФ).

Что входит в стоимость	
Подготовительный этап: анализ деятельности компании, анализ задач компании	+
Интервью с заказчиком. Обсуждение блоков программы, расстановка приоритетов	+
Формирование программы тренинга с учетом задач компании	+
Подготовка раздаточных материалов, разработка и корректировка упражнений	+
Проведение тренинга	+
Составление задач каждым участником на месяц – что конкретно нужно сделать по итогам тренинга	+
Обратная связь о группе в целом в форме письменных рекомендаций	+

Мы быстро рассчитаем стоимость проведения тренинга под специальные задачи вашей компании. Вам достаточно позвонить по телефону +7 (812) 407-37-61 или отправить краткий запрос по адресу: welcome@eto5.ru.

Например, вам нужна комплексная диагностика отдела и письменные рекомендации по каждому сотруднику. Стоимость этих услуг зависит от размера группы, места проведения и плана работ.

Для группы 12 человек:

Диагностика отдела. Аудит телефонных звонков сотрудников отдела.	65 000 руб.
Письменные рекомендации по каждому сотруднику (сильные, слабые стороны, направления развития)	35 000 руб.



Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик.

С 2012 года проводит обучение и консалтинговые проекты для специалистов и руководителей отделов закупок, логистики, продаж.

Ведущий эксперт по управлению закупками в России.

Один из наиболее востребованных бизнес-тренеров страны. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург.

Профессионально начал проводить тренинги после того, как **10 лет совмещал тренинговую деятельность с позициями топ-менеджера** и руководством закупками и продажами.

Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал лично как руководитель.

Так как лично зависел от результатов обучения собственных сотрудников, материалы и упражнения, разбираемые на курсах, прошли многолетнюю проверку на применимость опытными и неопытными, мотивированными и незаинтересованными участниками.

Всё работает на две цели – тренинг должен давать **видимый результат**, а участники будут применять полученные знания и навыки **длительное время** после окончания обучения.



3 принципа проведения программ обучения Сергея Дубовика

1. Давать быструю финансовую отдачу. Среднее **время окупаемости обучения – 11 дней**.
2. **Гарантировать длительный эффект обучения.** Использовать выверенные инструменты, принуждать применять и действовать, внедрять опыт и наработки более 250 компаний из 12 отраслей.
3. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.



Автор бестселлера [«Закупки на 100%»](#). Входит в «Топ-100» бизнес-литературы на Ozon. Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «Деловой Петербург» и др. Некоторые из статей по закупкам и управлению: <http://sdubovik.ru/materials/>

Высшее техническое образование:

СПбПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.

Дополнительное образование:

IMISP – Управленческая компетенция менеджера.

IMISP – Стратегический маркетинг.

Профессиональный опыт:

Генеральный директор, коммерческий директор, директор по закупкам (Россия, Европа, Азия), директор по продажам, директор по маркетингу (управление закупками и продажами).

Отрасли профессиональной деятельности:

Строительные материалы, упаковочные материалы, товары для дома, оборудование, мебель, продукты питания, фаст-фуд.

Компании: McDonald's, A.D.M., Элис, Ресурс, Евростройкомплект, PlazaReal.

Сейчас специализируется на тренингах по закупкам, продажам и управлению. Также руководит консалтинговыми проектами для подразделений закупок, логистики, категорийных менеджеров. Итогом становится сокращение издержек на одну операцию и сотрудника, а также рост прибыли от каждого поставщика, менеджера, товарной группы и клиента.

Ведет программы МВА по тематикам закупок и оперативного управления.



Начинал карьеру в McDonald's. Участвовал в открытии в 1996 г. первого ресторана в Санкт-Петербурге. После этого менеджер по закупкам в двух компаниях. Основные задачи: рост оборачиваемости и переговоры с монополистами, чтобы добиться своевременности небольших поставок и скидок при несущественных объемах.

С 1999 года в продажах высококонкурентной упаковочной отрасли. Начинал менеджером по продажам, дошел до позиции коммерческого директора. Руководил 5-ю отделами продаж.

Запускал работу филиала компании, строил отдел продаж и привлекал клиентскую базу на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые отвечали за управление закупками и продажами. Руководил выведением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний 3600 SKU.

В должности директора по закупкам торгово-производственной компании возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российские закупки, ВЭД.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.



Записи [видео с тренингов](#).



[Отзывы и результаты](#) клиентов.



Более 300 компаний, где проводились обучение и консалтинговые проекты:

Пром. производство: Knauf, Rehau, ТехноНИКОЛЬ, Armstrong, Восток-Сервис, ОМЗ Спецсталь, K-FLEX, ФСК, Рускомпозит, Акрон, МетПром, НПО Аконит, RMG Auramine, Металлопродукция, PVG, Сыктывкар Тисью Групп, SESECAM, ...

Машиностроение: Hyundai, КамАЗ, Magna Int., General Motors, Mazda Sollers, Русская механика, Nemak, Арзамасский МЗ, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Тверьстроймаш, Технотрон, Continental, Yokohama, ...

Оборудование, системы: Danfoss, SVEN, Горэлтех, GEA, ГКС Казань, ПКТБА, Helukabel, Vogel&Noot, Wolf, Кентек, TURK, Коммуникации, Эксперт-кабель, Северная компания, Паровые системы, Невский завод, ...

Мебель, деревообработка: Askona, Аврора, Kronospan, Ангстрем, Тайпит, Isku Interior Oy, PlazaReal, ...

Пищепром: JTI, Север – Метрополь, Diageo, Акульчев, Dr. Oetker, Саф-Нева, Лина, Unagrande Company, ...

Агр, мясо, рыба: Эконива, Мираторг, Русагро, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Ремит, Концерн Покровский, Горкунов, Белмолпродукт, Гавриш, Мустанг, Элинар, Курганский МК, Рефтинская ПФ, Дамате, ...

FMCG: Procter & Gamble, GRASS, Барьер, Офисмаг, Леккер, Aquaart Group, Ева трейд, Welltex, ...

Фарма, медицина: Озонфарм, Инвитро, АО Медицина, Takeda, Балтмедбизнес, Мелон, Вестмедиа, Герофарм, ...

Химия, нефть, газ, уголь: КуйбышевАзот, Сибантрацит, Фосагро, Linde Engineering, Стерлитамакский НХЗ, Русские краски, Спецсинтез, Praxair, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, Petromaruz, Северминералс, Иркутская нефтяная компания, Новая Горная УК, РосНефть, УралКалий, ТольяттиАзот, СГМК, Петропавловск, ...

Упаковка, полиграфия: Илим, ТИКО-Пластик, AR Packaging, Lietpak, Квадра-Принт, U2B, Печатня, ...

Телеком, IT: НН.ru, МТС, Мегафон, Билайн, РТСофт, IBS, Интерсвязь, ...

ПГС: Крост, ГК Самолет, Евромонолит, LafargeHolcim, Азия Цемент, Балтстрой, Doka, Стройинвест, Промстройконтракт ...

Услуги, сервис, финансы: Центробанк России, KFC YUM!, Ак Барс банк, JDC, телеканал CTC, AZIMUT Hotels, Lindström, ...

Логистика: Rhenus Logistic, Militzer & Münch, STA Logistic, Крафттранс, TELS, Волга-Флот, ...

Дистрибуция: Брок-Инвест-Сервис, Трактордеталь, Комплекс Бар, Автон, Baltic Master, Домино, Эстелайф, АЮСС, Шамса-холдинг, Парфюм, ФОМАР, Канцоптторг, Fish Trade, Сантехкомплект, Всё для камня, Евротек, Техноресурс, ...

Ритейл: X5 Retail Group, ВсеИнструменты, SPAR, OZON, Домовой, Леонардо, Cacharel, Индейкин Дом, Самбери, Луук, PRISMA, Tom Tailor, DiJeans, Квартал, Любимый, Русский аппетит, Эксперт, Буль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир, Колеса даром, Счастливый взгляд, Напитки мира, Строитель, Аникс, ...

Бизнес-школы: ВШЭ, Финконт, SRC, Империя, СПбБГТУ, Moscow Business School, ТБК Юг, ТПП Киров, ...

[Сергей Дубовик](#) • +7-911-211-3685 • sd@eto5ru • sdubovik.ru



Группа компаний «ЭТО»

ПРИЛОЖЕНИЯ

Посттренинговое сопровождение

После проведения тренинга знания и навыки можно проверять и закреплять на повторных встречах либо онлайн.

Вы можете выбрать метод посттренинга из перечня вариантов, подтвердивших свою полезность.

Кроме этого, мы совместно с вами сможем разработать персонализированные программы обучения, консалтинговые проекты для развития сотрудников и бизнес-процессов компании. Например, для тех, кто в основном проводит конкурсные процедуры или для тех, кто преимущественно отрабатывает срочные заявки.

Задачи	Возможные варианты посттренинга
Эффективное управление закупками	<ul style="list-style-type: none">► Разработаем и внедрим в компании новые бизнес-процессы с учетом изменений, произошедших после тренинга.► Разработаем новую систему мотивации, а также KPI сотрудников и руководителей.► Регламентируем процессы взаимодействия закупок и смежных подразделений. Обучим сотрудников и руководителей работать точно и без конфликтов.► Разработаем и внедрим правила и процессы управления ассортиментом.► Подготовим документы и сотрудников для внедрения категорийного менеджмента в закупках.► Повысим точность управления запасами – регламентируем процессы, научим методикам расчета, высвободим деньги из излишних запасов.
Актуализация знаний + развитие навыков	<ul style="list-style-type: none">• Запишем (аудио или видео) переговоры с поставщиками и сделаем их детальный разбор. Пропишем задачи для изменений практики переговоров.• Сделаем упражнения, моделируя реальные ситуации с поставщиками.• Проведем тренинг по узкой теме – отработаем нескольких навыков.• Проверим исполнение плана работ, составленного на тренинге. В итоге пропишем мероприятия для реализации в работе.
Закрепление знаний и навыков	<ul style="list-style-type: none">• Проведем встречу (вебинар) по наиболее проблемной для участников теме или конкретной ситуации с поставщиками.• Разберем ситуации участников – какие инструменты применялись после тренинга, какие нет. Какие успехи и сложности. Актуализируем информацию и проведем упражнения для закрепления навыков.• Проверим применение плана подготовки к переговорам.
Практика применения	<ul style="list-style-type: none">• Участие тренера вместе с руководителями и сотрудниками на реальных переговорах с поставщиками.• Подготовим сотрудников к реальным переговорам с поставщиками.• Проверим работу сотрудников методом «тайного поставщика», сделаем выводы для корректировки работы.• Составим базу возражений поставщиков, подготовим убедительные аргументы и ответы на них.

Стоимость вариантов посттренинга зависит от размера группы, места проведения, содержания работ, количества привлеченных специалистов. Средняя стоимость реализации каждого из пунктов:

- – 298 000 руб.
- – 165 000 руб.



Мы сможем оперативно рассчитать стоимость посттренинговых работ. Вам достаточно позвонить по телефону +7 (812) 407-37-61 или отправить краткий запрос по адресу: welcome@eto5.ru.

Предлагаем развить компетенции специалистов и руководителей отдела закупок комплексно. Это достигается с помощью серии курсов, консалтинговых проектов и сопровождения вашей каждой ежедневной работы.

Поделимся своим опытом подобных программ более 300 российских и международных компаний. Предложим решения, работающие в среднем и крупном бизнесе.

Закупки – это центр прибыли, а не затрат, если настроить все процессы и добиться полной отдачи от каждого руководителя и сотрудника.

Для каждого пункта **карты задач и компетенций** у нас подготовлен набор инструментов. С их помощью закупки станут результативнее, точнее и экономичнее.



Программы обучения для руководителей и специалистов по закупкам

Все эти программы можно открыть и скачать на Google Диск: <http://bit.ly/3bvtBgS>

	Тренинг	Результаты
Переговоры в закупках	Закупки на 100%	<ul style="list-style-type: none">» Самый результативный в России и СНГ тренинг по переговорам со сложными поставщиками и монополистами.» Включает около 100 методов и приемов для воздействия на сложных поставщиков и монополистов, чтобы снизить цены и получить требуемые условия поставок.
	Практикум закупок. Жесткое воздействие на поставщиков	<ul style="list-style-type: none">» Техники жесткого проведения переговоров с поставщиками, в том числе с владельцами уникальных предложений и монополистами.» Более 45 приемов улучшения цен и условий у поставщиков от давления до стратегического партнерства.
	Профессиональная подготовка к переговорам	<ul style="list-style-type: none">» 18 блоков плана подготовки к переговорам с поставщиками товаров и услуг – алгоритм, построенный на лучших практиках 35 компаний.» Чек-листы подготовки к переговорам для использования в своей работе.
	37 возражений сложных поставщиков	<ul style="list-style-type: none">» Что говорить и писать в ответ на возражения и манипуляции поставщиков, как не дать собой манипулировать?» Готовые формулировки для 37 наиболее частых возражений поставщиков.
	Закупки в экстремальных рыночных условиях	<ul style="list-style-type: none">» Тактика аргументации и убеждения в случаях, когда сила в переговорах на стороне поставщиков.» Коммерческие условия, резко измененные поставщиками, сможем вернуть на прежний уровень или смягчить (отсрочка, доставка, уровень сервиса, кредитная линия и т. д.).
Управление поставками и запасами	Управление поставками и запасами	<ul style="list-style-type: none">» Поставки точно в срок, в нужном количестве без нeliквидов и дефицитов.» Рост оборачиваемости запасов, дополнительно от 0,5% до 5% прибыли.
	Управление ассортиментом	<ul style="list-style-type: none">» Ввод, вывод позиций, ценообразование, продвижение, анализ результатов.» Алгоритм для наибольшей прибыли на каждую позицию ассортимента.
Планирование	Планирование продаж и закупок. Лучшие практики	<ul style="list-style-type: none">» Точный план. Расчеты, формулы, внедрение, исполнение, контроль.» Последовательность мероприятий для достижения и исполнения планов.
Катмен	Категорийный менеджмент для производственных предприятий	<ul style="list-style-type: none">» Конкретная последовательность внедрения системы управления товарными категориями для производственной компании.» Подготовка сотрудников и руководителей к защите стратегии (карты) категории.
Взаимодействие с ВЗ	Точное взаимодействие отдела закупок с внутренними заказчиками	<ul style="list-style-type: none">» Создание четких, правильных заявок в отдел закупок и корректная работа с ними. Подружить закупки и внутренних заказчиков.» Исключение проблем с размещаемыми заявками: заказали не то, что нужно; заказали не с тем качеством, нужно позавчера и т. д.



	Поставщик повышает цены. План противодействий	<ul style="list-style-type: none"> » Разбор кейсов: действующий поставщик повышает вам цену. Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. » Разбираем алгоритм отработки повышения цен.
	Управление закупками и поставщиками	<ul style="list-style-type: none"> » Стабильные и надежные поставки с требуемым уровнем сервиса. » Пульт управления поставщиками без сбоев и срывов.
	План управления поставщиками и рисками недопоставок	<ul style="list-style-type: none"> » Поставщик срывает поставки. Тактические и оперативные методы воздействия. » Предвосхищение проблем с дефицитными позициями с помощью инструментов риск-менеджмента.
	Алгоритм снижения затрат в закупках: оперативные и долгосрочные методы	<ul style="list-style-type: none"> » Применение инструментов антикризисного управления в закупках. » Примеры корректировки методов закупок и организации бизнес-процессов для снижения финансовых затрат, временных и человеческих ресурсов в закупках.
Ценообразование	Умное ценообразование и скидки	<ul style="list-style-type: none"> » Имеете «пульт управления» ценами для воздействий на свои бизнес-процессы, конкурентов и рынок. » Знаете современные инструменты назначения цен и скидок, которые не приводят к потерям прибыли.
Менеджмент	Система мотивации, чтобы сотрудники работали с полной отдачей	<ul style="list-style-type: none"> » Примеры успешно реализованных систем мотивации более 30 российских и европейских компаний. » Способы начисления премий в закупках и нематериальной мотивации, чтобы сотрудники хотели искать новых поставщиков и улучшали цены.
	Апгрейд руководителя	<ul style="list-style-type: none"> » Руководителями отработаны главные навыки управления коллективом в трех направлениях: стратегия и тактика; реализация и ежедневная операционная деятельность, контроль и анализ. » В руках руководителя будет пошаговый план изменений в виде конкретных мероприятий для применения в работе.
	Целедостижение	<ul style="list-style-type: none"> » Целеполагание, каскадирование целей и доведение задач до конца. » Четкая передача задач сверху вниз и контроль их достижения.
	Тайм-менеджмент для отдела закупок	<ul style="list-style-type: none"> » Делать больше за то же самое время. Свести потери времени к минимуму. » Научить отделять важное, срочное и ненужное. 20 наиболее полезных инструментов для выполнения работы в срок, без срывов и нарушения обещаний.

Все эти программы можно открыть и скачать на Google Диск: <http://bit.ly/3bvtBgS>

