

Тренинг «Поставщик повышает цены. План противодействий»

Сергей Дубовик

ЭТО  обучение



с 2012 г.

«ЭТО» группа компаний

+7-812-407-37-61



eto5.ru



welcome@eto5.ru

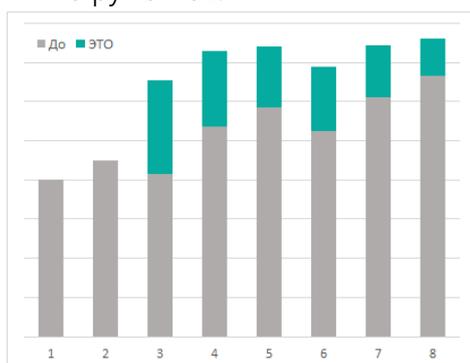
Длительный эффект тренингов

«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 учиться 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 закупок

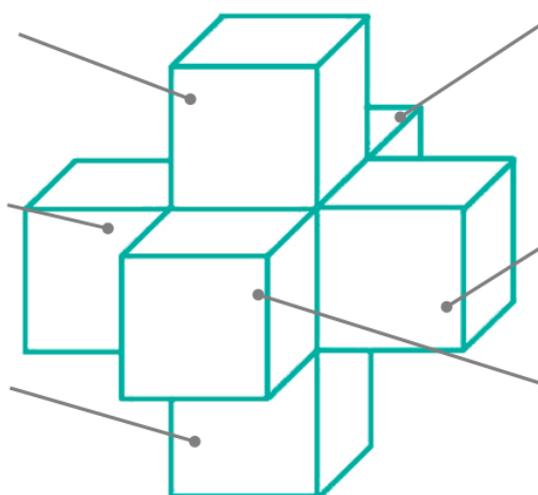
Для того, чтобы сокращать затраты, использовать лучшие практики транснациональных и российских компаний

С точки зрения продаж

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

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 чайёк. А ваш – реально крепкий цифирь!»

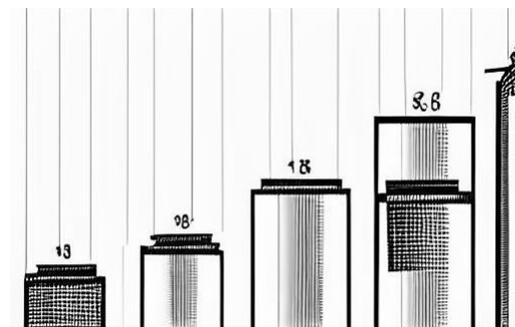


Тренинг «Поставщик повышает цены. План противодействий на примерах российских и европейских компаний»

Для кого этот тренинг

Производственные компании, предприятия сервиса, услуг и работ, а также дистрибуторы и ритейл:

- » руководители отделов закупок;
- » менеджеры по закупкам;
- » категорийные менеджеры, продакт- и бренд-менеджеры;
- » специалисты и руководители, связанные с приобретением сторонних услуг и материалов (техника, маркетинг, транспорт, логистика, ремонт, обслуживание, HR, IT и т. д.).



Результаты тренинга

- » Выработаете тактику противодействия росту цен, примените на практике алгоритм отработки повышения, убедитесь в результативности и будете применять инструменты в каждодневной работе;
- » В качестве шпаргалок и рабочих инструкций после тренинга у вас останется концентрированный теоретический материал со схемами, картами, моделями;
- » Разобраны примеры с ошибками и успешными решениями из практики российского и европейского бизнесов. Сможете взять в работу лучшие решения коллег среднего и крупного бизнеса из 12 отраслей.

Программа тренинга «Поставщик повышает цены. План противодействий»

Модуль	Содержание 8-часового тренинга
Разбор кейса повышения цены поставщиком	<ul style="list-style-type: none">• Кейс: действующий поставщик повышает вам цену.• Разбираем данное повышение с точки зрения обоснованности и правдивости, формируем требования к письменному обоснованию, работаем с калькуляцией стоимости закупаемой продукции.
Работа с калькуляцией стоимости и формульным ценообразованием	<ul style="list-style-type: none">• Проработаем варианты калькуляций стоимости: от двухкомпонентных до 25 составляющих.• Рассмотрим 4 варианта фиксации стоимости с помощью формулы цены.• Рассчитаем экономически оправданное повышение стоимости на примерах вашей продукции.• Разбираем, как аргументировать поставщику необходимость предоставления калькуляции стоимости или перехода работы на формулу цены.



<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>Правила переговоров при противодействии росту стоимости</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. • Разбираем на примерах, почему некоторым клиентам поставщики повышают цены меньше, чем другим. Как попасть в число исключений? • Разбираем механику договоренностей с помощью «матрицы переговоров»
<p>Полный алгоритм действий при повышении цен</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Поставщик повышает цены. Рассчитаем «честное» повышения цены и сравним с заявлением поставщика. ○ 5 шагов в противодействии повышению цен. Применим алгоритм действий, после которого вы искренне можете заявить: сделано все возможное, даже если цена выросла.

Упражнения в формате КУАР	Упражнения с алгоритмом противодействий повышению цен из 5 этапов по ситуациям вашей компании с действующими поставщиками.
Составление плана работ	<ul style="list-style-type: none"> • Составляем план мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

Дополнительные модули для 16-часового тренинга

Модуль	Содержание, добавляемое к 8-часовому тренингу
Профессиональная подготовка к переговорам о повышении цен	<ul style="list-style-type: none"> ○ Научимся правильно готовиться к переговорам с помощью методики опробованной более, чем на 150 компаниях. Это позволяет добиться требуемых результатов в 2-12 раз чаще. ○ Используем план-алгоритм подготовки к переговорам из 16 составляющих, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • какую информацию получить до переговоров; • как аргументировать, что говорить, что – не говорить; • как подготовиться к противодействию поставщика; • что требовать у поставщика, на что давить; • какие уступки и псевдоуступки использовать при необходимости.
Упражнения в формате КУАР	Упражнения с подготовкой к переговорам по заранее подготовленным кейсам и ситуациям вашей компании с реальными поставщиками при повышении цен.
Приемы в работе с поставщиками	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовим письмо – обоснованный отказ при повышении стоимости. • Сформулируем требования по предоставлению необходимой информации о том какие составляющие подорожали, на сколько, с какого момента.
Разбор ситуаций с реальными поставщиками участников	<ul style="list-style-type: none"> • Разбираем письма поставщиков о повышении цен. • Оценим, какие инструменты получилось применить, какие нет. Выявляем причины ошибок и технологизируем успехи. • Проработаем особенности переговоров со сложными поставщиками при повышении цен.
Упражнения в формате КУАР	Упражнения по заранее подготовленным кейсам и ситуациям вашей компании с реальными поставщиками при повышении цен.

Формат проведения

» **8 часов: 1 день 8 часов очно или 2 дня по 4 часа онлайн.**

В этом случае теория/практика = 40/60%. Отработка базовых требований при повышении цен поставщиками.

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

В этой программе теория/практика = 40/60%. Практики с её анализом около 10 ак. часов. Это полноценный тренинг с оптимальным сочетанием практики и теории. 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;
- » Разбор выполненных заданий. Обратная связь по сильным сторонам и ошибкам реализации приемов;
- » «Технологизация» положительного опыта применения разобранных на практике инструментов;
- » Рассмотрение конкретных примеров и ситуаций с поставщиками из практики участников.

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
8-часовой формат	1 день 8 часов	2 дня по 4 часа	165 000 руб.
16-часовой формат	2 дня по 8 часов	4 дня по 4 часа	298 000 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 MBA 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, Рускомполит, 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, ГК 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, ...

Агро, 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, Вестмедика, Герофарм, ...

Химия, нефть, газ, уголь: КуйбышевАзот, Сибантрацит, Фосагро, Linde Engineering, Стерлитамакский НХЗ, Русские краски, Спецсинтез, Прахаир, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, Petromaruz, Северминерал, 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, Дока, 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, Авитон, 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, Бубль-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



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 обрабатывает 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 ежедневной работы.

Поделится 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 неликвидов 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.



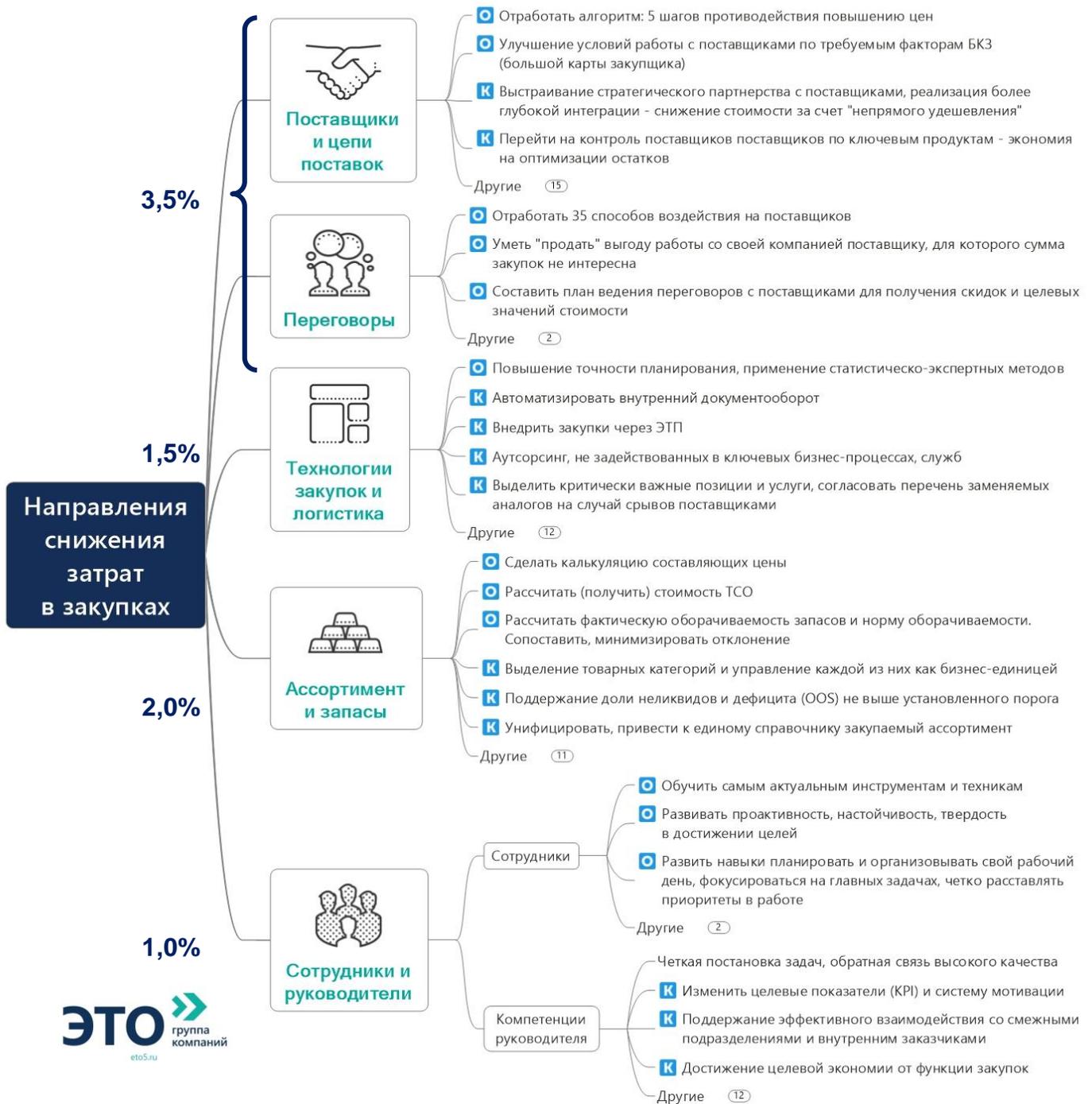
Управление поставщиками и цепочками поставок	Поставщик повышает цены. План противодействий	<ul style="list-style-type: none"> » Разбор кейсов: действующий поставщик повышает вам цену. Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. » Разбираем алгоритм отработки повышения цен.
	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>



План сокращения затрат в закупках

Пример для производственного предприятия. План сокращения затрат на 8% в течение календарного года. Поможем Вам организовать аналогичный план работ в компании.



Итого 8%

O - для реализации этих пунктов готовы программы обучения
 K - для реализации этих пунктов предлагаем консалтинговые проекты

