Тренинг «Профессиональная подготовка к переговорам с поставщиками»

Сергей Дубовик

ЭТО обучение

с 2012 г.

«ЭТО» группа компаний

+7-812-407-37-61 • eto5.ru • welcome@eto5.ru

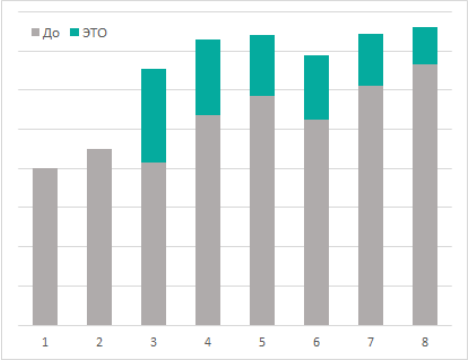
Длительный эффект тренингов

«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.

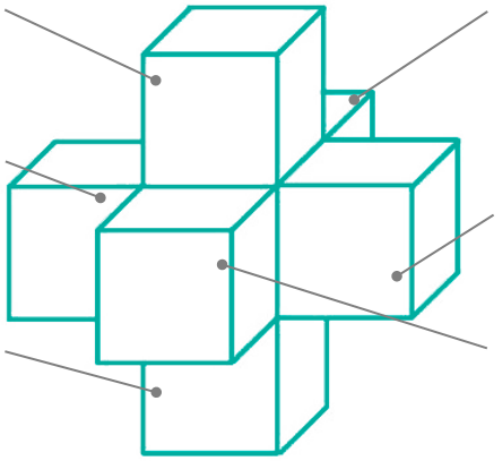
» Преимущество программы для участников – многомесячное применение полученных знаний и навыков. Это результат упражнений, кейсов и посттренинговых задач, которые они выполняют на тренингах и проектах. Участников не обманешь – они видят, когда методики будут действительно делать их работу проще и результативней. 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 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 чаёк. А ваш – реально крепкий чифирь!»

Тренинг «Профессиональная подготовка к переговорам с поставщиками»

Алгоритм и структура подготовки к ответственным переговорам на встрече, в онлайн-конференции, по телефону

Для кого этот тренинг

Производства, дистрибуторы, ритейлеры, предприятия сервиса, работ и услуг.
Руководители, опытные специалисты, а также те, кто работает недавно.

Тренинг основан на анализе методов подготовки и к переговорам руководителей и сотрудников 35 компаний. Из их практики взяты лучшие подходы и устранены ошибки.

Авторская программа

В результате: структурированный, а главное, контролируемый алгоритм подготовки к переговорам.

Тренинг будет особенно полезен, когда

- Планируются переговоры с поставщиками и подрядчиками, чья позиция в переговорах сильнее вашей;
- Каждый сотрудник использует свой способ подготовки. Требуется обучить всех единому стандарту профессионального уровня.

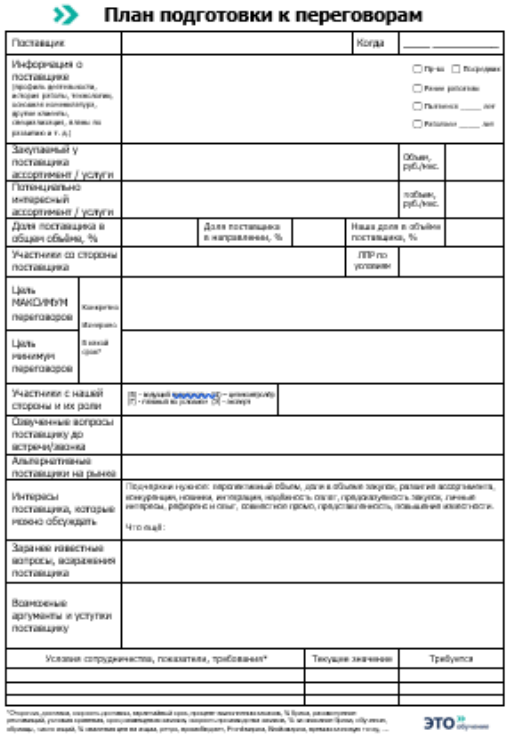
Преимущества программы

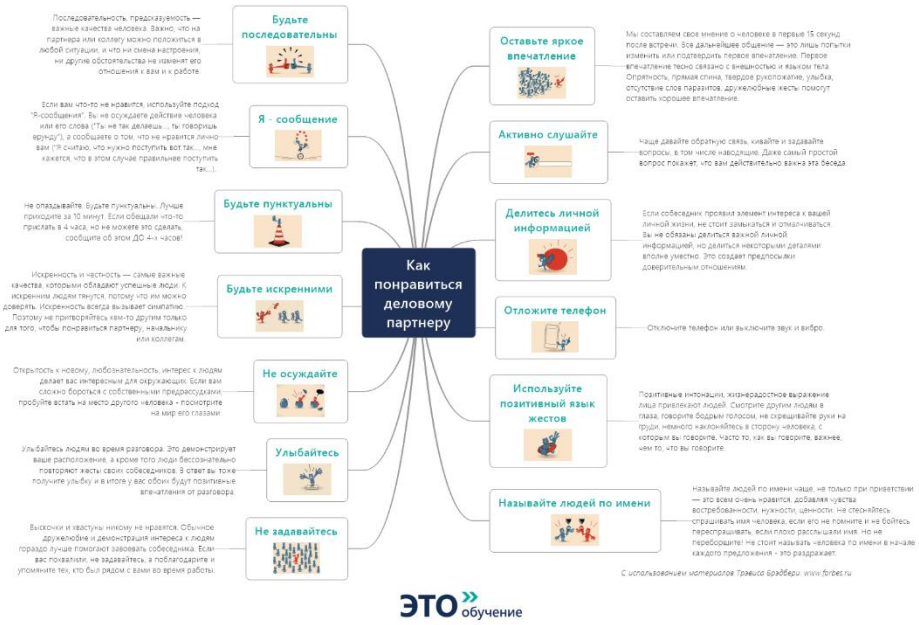
- Выверенная методика подготовки, которую на своих сотрудниках и руководителях опробовали более 70 российских и международных компаний;
- Автор тренинга сам работал руководителем «с двух сторон баррикад»: в закупках и продажах. План подготовки учитывает психологию оппонента, и вы сможете предвосхитить большинство проблем, которые могут возникнуть в процессе переговоров.

Программа тренинга «Профессиональная подготовка к переговорам с поставщиками»

Под закупщиком в программе подразумевается **любой сотрудник** со стороны покупателя (от менеджера по снабжению и до генерального директора), который ведет переговоры с поставщиком.

Модуль	Содержание 8-часового тренинга
Целеполагание в переговорах с поставщиками	○ Разберем как правильно формулировать цели переговоров. ○ На ваших примерах проверим цели переговоров на наличие конкретики, измеримости и ресурсности. ○ Проработаем главные ошибки целеполагания переговоров: общие слова, отсутствие конкретики, расплывчатые формулировки,

	невозможность исполнения, недооценка и переоценка силы поставщика.
Упражнения в формате КУАР	Реальная подготовка к любым переговорам на ваш выбор. **Авторский формат проведения практической части КУАР: Кейс – Упражнение – Анализ группой – Разбор тренером.** Вы заранее готовите кейсы по специальному шаблону (до тренинга направим его вам). В них вы опишите ситуации с 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.
Алгоритм подготовки к переговорам	○ На основании выбранных кейсов готовимся к переговорам по алгоритму из 18 блоков: необходимая информация о поставщике, наша доля у поставщика и его доля в направлении, участники с обеих сторон и их роли; задачи максимум и минимум и т. д. ○ Концентрированный теоретический материал в виде системы на 1 странице.  План подготовки к переговорам Поставщик | Когда Информация о поставщике Закупаемый у поставщика ассортимент / услуги | Объем, руб./мес. Потенциально интересный ассортимент / услуги | Объем, руб./мес. Доля поставщика в общем объёме, % | Доля поставщика в направлении, % | Наша доля в объёме поставщика, % Участники со стороны поставщика | ЛПР по условиям Цель МАКСИМУМ переговоров Цель минимум переговоров Участники с нашей стороны и их роли Озвученные вопросы поставщику до встречи/звонка Альтернативные поставщики на рынке Интересы поставщика, которые нужно обсуждать Заранее известные вопросы, возражения поставщика Возможные аргументы и уступки поставщику Условия сотрудничества, показатели, требования* | Текущее значение | Требуется

Чек-лист переговоров с поставщиком	○ Проработаем 3 блока и 43 элемента, которые влияют на ваши успехи в переговорах: от конкретных приемов речи, до грамотного окончания встречи или звонка. ○ Чек лист поможет оценить результаты проведенных переговоров и подсветит недостатки в подготовке, чтобы исправить ошибки в будущем. ○ Чек-лист – ещё и метод самоконтроля. Участники могут контролировать прогресс после тренинга: отмечают какие составляющие переговоров стали лучше, какие нужно ещё прокачать.
Главные правила подготовки к переговорам с поставщиками	○ Разберем зоны торга с поставщиком: границы ваших возможностей и предполагаемые зоны уступок поставщика. ○ Определим факторы, влияющие на принятие решения оппонентом: корпоративные и личные интересы. Разложим их на 60 составляющих. ○ Проработаем модель поведения и цели переговоров, если вы общаетесь не с ЛПР (лицом, принимающим решение). Найдем варианты, как сделать собеседника своим союзником.
Упражнения в формате КУАР	Проведем подготовку, а затем упражнения по заранее подготовленным ситуациям и кейсам вашей компании с реальными поставщиками. См. описание во втором модуле.
Предвосхищение проблем в переговорах	○ Заранее подготовимся к 20 наиболее частым возражениям и отговоркам поставщиков: не хотите – не берите, это коммерческая тайна, у вас и так лучшее предложение, сейчас всем не хватает и т. д. ○ как при подготовке к переговорам увязать своё максимальное «хочу» с реальным «могу»; ○ Рассмотрим особенности подготовки в случае первого очного знакомства с поставщиком. 

Дальнейшая работа после завершения тренинга	**Практический блок** • 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.

Формат проведения

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

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

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
8-часовой формат	**1 день** 8 часов	**2 дня** по 4 часа	165 000 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 закупок, 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, …

Агро, мясо, рыба: Эконива, Мираторг, Русагро, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Ремит, Концерн Покровский, Горкунов, Белмолпродут, 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, 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: HH.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 СТС, AZIMUT Hotels, Lindström, …

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

Дистрибьюция: Брок-Инвест-Сервис, Трактордеталь, Комплекс Бар, Авитон, Baltic Master, Домино, Эстелайф, АЮСС, Шамса-холдинг, Парфюм, ФОМАР, Канцопторг, 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, …

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	▶ 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	● 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	● 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	● 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.

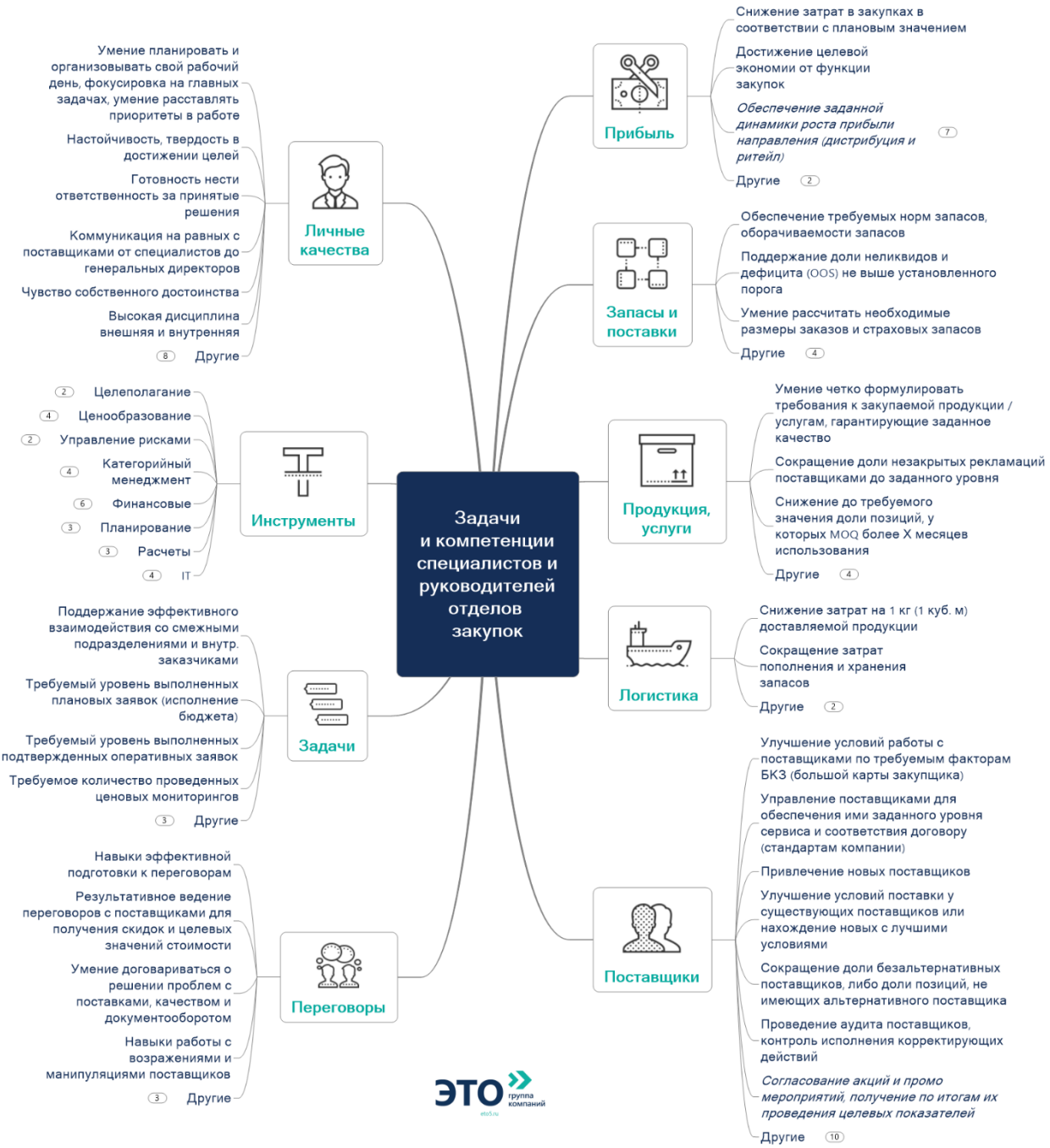
Мы сможем оперативно рассчитать стоимость посттренинговых работ. Вам достаточно позвонить по телефону +7 (812) 407-37-61 или отправить краткий запрос по адресу: welcome@eto5.ru.

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

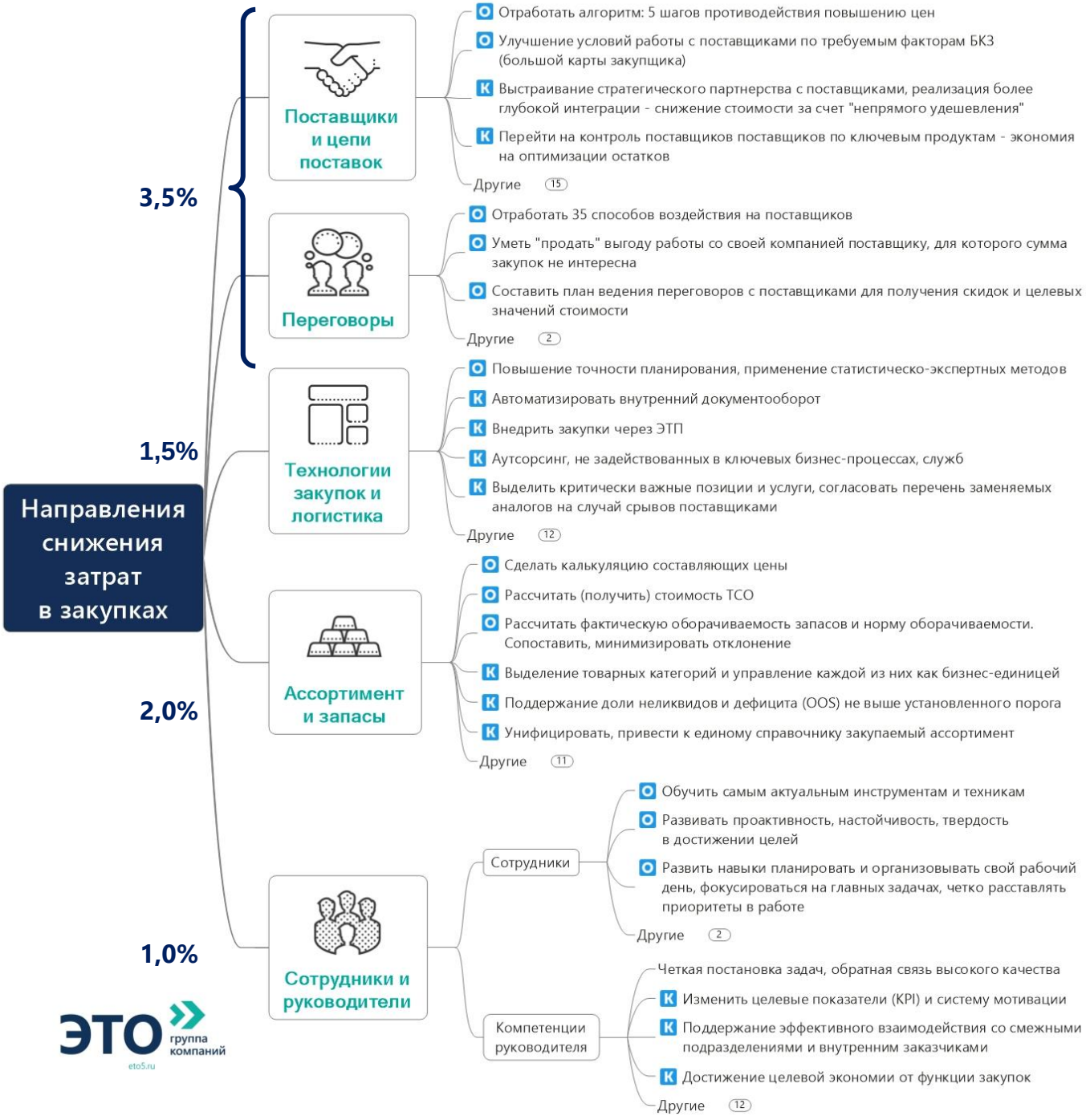
Тренинг		Результаты
Переговоры в закупках	Закупки на 100%	» Самый результативный в России и СНГ тренинг по переговорам со сложными поставщиками и монополистами. » Включает около 100 методов и приемов для воздействия на сложных поставщиков и монополистов, чтобы снизить цены и получить требуемые условия поставок.
	Практикум закупок. Жесткое воздействие на поставщиков	» 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	» 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	» 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	» 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	Управление поставками и запасами	» Поставки точно в срок, в нужном количестве без неликвидов и дефицитов. » Рост оборачиваемости запасов, дополнительно от 0,5% до 5% прибыли.
	Управление ассортиментом	» Ввод, вывод позиций, ценообразование, продвижение, анализ результатов. » Алгоритм для наибольшей прибыли на каждую позицию ассортимента.
Планирование	Планирование продаж и закупок. Лучшие практики	» Точный план. Расчеты, формулы, внедрение, исполнение, контроль. » Последовательность мероприятий для достижения и исполнения планов.
Катмен	Категорийный менеджмент для производственных предприятий	» 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	» 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	» Разбор кейсов: действующий поставщик повышает вам цену. Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. » Разбираем алгоритм отработки повышения цен.
	Управление закупками и поставщиками	» Стабильные и надежные поставки с требуемым уровнем сервиса. » Пульт управления поставщиками без сбоев и срывов.
	План управления поставщиками и рисками недопоставок	» 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	» 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	» 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	» 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	» 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	» Целеполагание, каскадирование целей и доведение задач до конца. » Четкая передача задач сверху вниз и контроль их достижения.
	Тайм-менеджмент для отдела закупок	» 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.



Итого 8%

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