Тренинг «Тайм-менеджмент для отдела закупок»

Сергей Дубовик

ЭТО обучение

с 2012 г.

«ЭТО» группа компаний

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

Если кратко

Даже если после курса вы всего на 8% поднимите свою эффективность, вы приобретете дополнительный месяц в течение года!

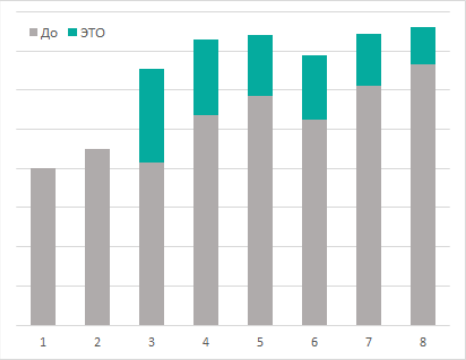
Длительный эффект тренингов

«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.

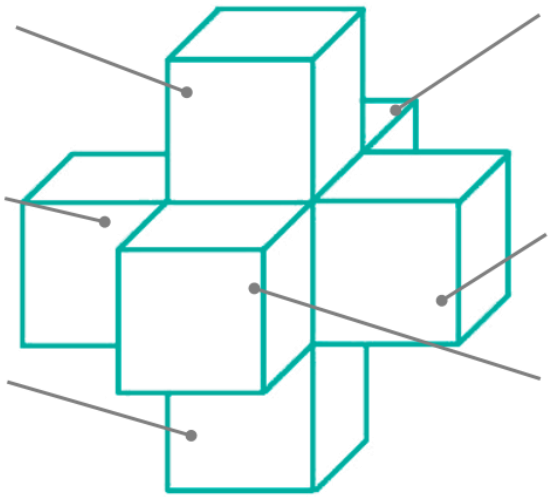
» Преимущество программы для участников – многомесячное применение полученных знаний и навыков. Это результат упражнений, кейсов и посттренинговых задач, которые они выполняют на тренингах и проектах. Участников не обманешь – они видят, когда методики будут действительно делать их работу проще и результативней.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

Тренинг «Тайм-менеджмент для отделов закупок»

Выжать из времени всё!

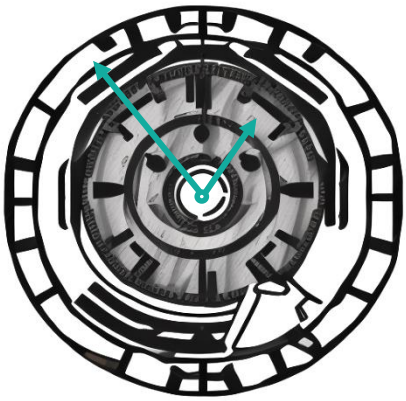
Для кого этот тренинг

Руководители и сотрудники отделов коммерческих закупок:

Кто	Результаты
» Менеджеры по закупкам, логистике; » Категорийные менеджеры; » Коммерческие директора, руководители отделов закупок.	○ За счет организации работы, потери времени сведены к минимуму. Работаете над важными задачами – отвлекающей текучки стало меньше. ○ Умеете делать больше за то же время, либо тратите меньше времени на ту же работу. ○ Получаете больше удовлетворения от работы. Выросла самомотивация сотрудников к достижению больших результатов.
» Директора и руководители по закупкам; » Коммерческие директора.	○ У вас профессиональные инструменты управления временем. Можете организовать себя и сотрудников как в случаях рабочего цейтнота, так и в плановых работах. ○ Точный план работ по повышению результативности каждого сотрудника.

Руководство к действию для управления временем, приоритетами; распределения работы и организации себя и своих сотрудников.

Даже если после курса вы всего на 8% поднимите свою эффективность, вы приобретете **дополнительный месяц в течение года!**



Окупаемость затрат в обучение

» Для компаний с числом сотрудников в отделе закупок 10 человек – период окупаемости максимум 14 недель.

» Для компаний с числом сотрудников в отделе закупок 20 человек – период окупаемости максимум 8 недель.

Авторская программа

В результате: в среднем дополнительные 2 рабочих дня в месяц.

Тренинг будет особенно полезен, когда

- Выросло количество обращений в отдел закупок;
- Сотрудники вынуждены прорабатывать большое количество разноплановых задач;
- Возросла нагрузка на каждого отдельного человека, требуется помочь сотрудникам в рутине уметь выделять главные, приоритетные задачи.

Преимущества программы

- Тренинг от начала до конца разработан для проблем отдела закупок. Это не базовый тренинг тайм-менеджмента, который переименовали и добавили слово «закупки»;
- Практика показывает, что тренинг «Тайм-менеджмент для отдела закупок» помогает в среднем на 10-20% повысить количество выполненных задач сотрудниками и сократить текучку в пользу действительно важных дел (для неорганизованных сотрудников и новичков эта цифра может достигать 100%). Значит на 10-20% будет больше звонков, запросов, сделанных проработок, назначенных встреч, обработанных коммерческих предложений, выполненных поручений;
- Тренинг предельно практичен и ориентирован на то, чтобы «выжать» из одного рабочего дня максимум возможного. По отзывам участников «коэффициент применимости» полученных знаний и навыков составил 85%.

На тренинге разбираются только те инструменты, которые остаются у участников в качестве рабочих и используемых спустя длительное время. Например, хороший и мощный инструмент «Хронометрирование рабочего дня» по статистике спустя месяц после тренингов применяют менее 1% участников, поэтому, несмотря на его эффективность, такой инструмент мы не рассматриваем.

Программа тренинга «Тайм-менеджмент для отдела закупок. Выжать из времени всё»

Модуль	Содержание 16-часового тренинга
Оперативный (каждодневный) тайм-менеджмент	○ Проработаем два пути повышения эффективности работы: за то же самое время делать больше или делать ту же работу, но за меньшее время. ○ Проверим присутствие в вашей работе трех якорей тайм-менеджмента, мешающих организованной работе закупок: планирование невозможного, неумение расставлять приоритеты, неумение организовать переключение.
Проверка реальных планов работ сотрудников	○ Проанализируем реальные планы работ сотрудников, разберем ошибки и определим точки роста. ○ Сделаем диагностику временных затрат на обработку запросов, размещение заявок., коммуникации с поставщиками и внутренними заказчиками.

Тайм-хаки. Инструменты, помогающие экономить минуты и часы рабочего времени	○ Как найти лишний час рабочего времени в день? Проверим релевантность для вас более 20 инструментов, помогающих сэкономить от 3 минут до получаса в день. ○ Разберем на ваших примерах, что отнимает время, а также приемы управления потерями: письма поставщиков, чат с заявителем, документы на отгрузку и т. д. ○ Проработаем два принципа распределение времени и ресурсов, чтобы сосредоточиться на главном. В том числе – как отдохнуть за 6 минут.
Кросс-функциональный тайм-менеджмент	○ Как правильно ставить и принимать задачи у руководителей, поставщиков и коллег, чтобы не объяснять по 10 раз и не переделывать дважды? ○ Потренируем разбиения задач на контролируемые этапы. ○ Рассчитаем, сколько времени теряет компания на неточном взаимоотношении отдела закупок со смежными отделами. Выработаем решения для исправления ситуации.
Потери времени в работе с поставщиками	○ Выполняя упражнения, определим ключевые потри времени в переговорах с поставщиком и последующих коммуникациях с ними. ○ Разберем этапы работы и взаимодействия с поставщиками, для каждого из этапов сформулируем способы оптимизировать ресурсы и делегировать задачи поставщикам.
Приемы тайм-менеджмента руководителя и сотрудников, консолидирующих работу отделов	○ Умное делегирование, чтобы не «зашивались» сотрудники и был разгружен руководитель. ○ Умное совещание, чтобы не лить «воду», а вырабатывать решения. ○ Умный отчет, который объединяет инструмент контроля и план работ с сотрудниками и коллегами.
Тактический тайм-менеджмент и планирование	○ Составим интеллект-карты – наглядный и простой способ планирования и управления для тактических задач. ○ Выделим главные ошибки планирования. Найдем пути их избежать и свести к минимуму все негативные последствия.
Дальнейшая работа после завершения тренинга	○ 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

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

В программе теория/практика = 40/60%. Т. е. практики с её анализом около 10 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;

» практику по теме – упражнения и тренировка в группах, всего около 10 ак. часов упражнений;

» разбор примеров из реальной практики участников, взаимодействия с поставщиками, коллегами и внутренними заказчиками;

» детальный анализ упражнений на предмет построения эффективной системы управления своим временем и временем своих сотрудников.

Всё нацелено на длительное использование в работе полученных знаний и опыта. Коэффициент применимости материалов выше 90%. В тренинге **нет увеселительных разминок** и развлекательных упражнений.

Даже если после курса вы всего на 8% поднимите свою эффективность, вы приобретете дополнительный месяц в течение года!

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.

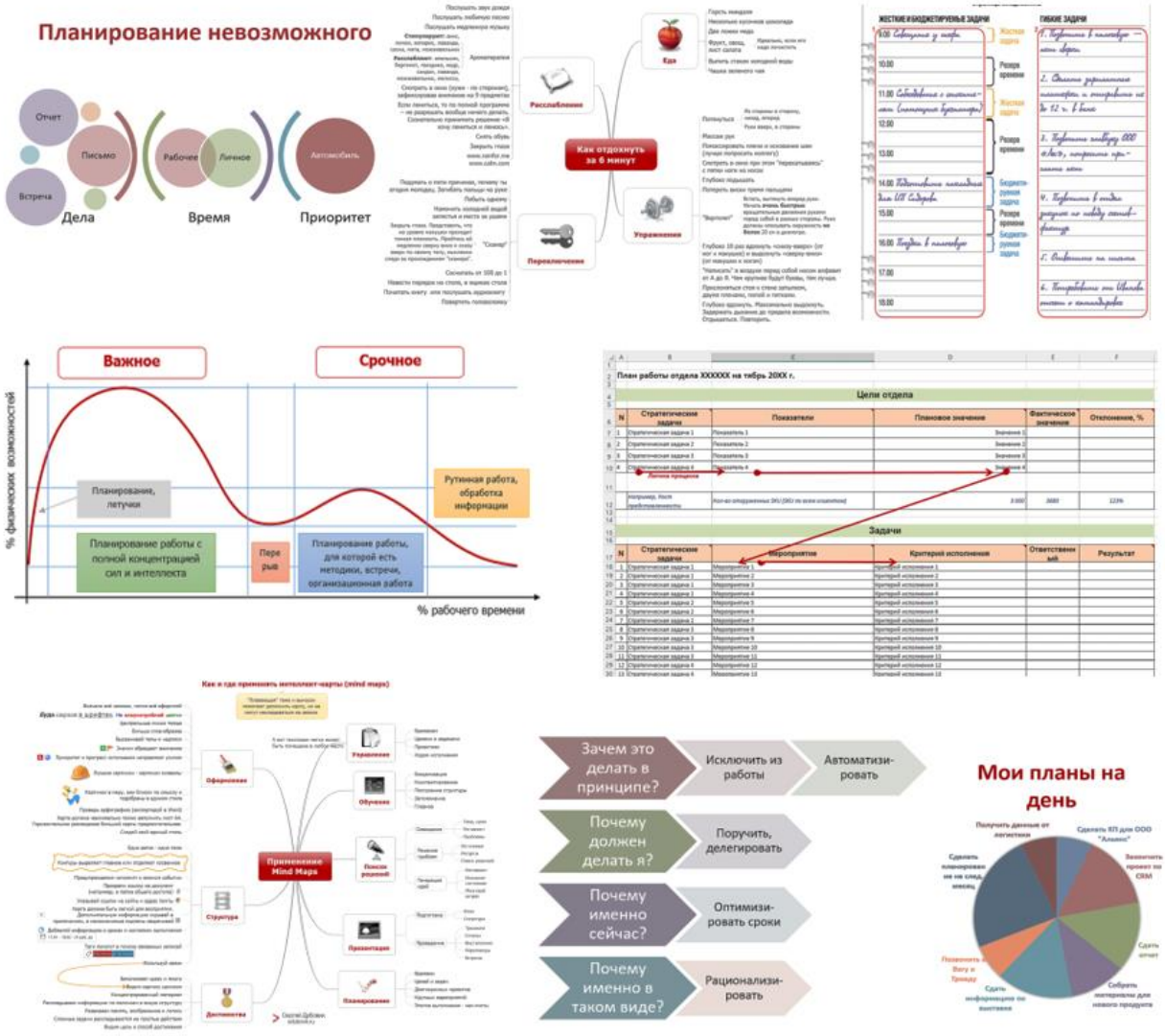
После тренинга каждый участник получит сертификат.

Инструменты для применения после тренинга

На тренинге у вас будет комплект рабочих материалов, которые после обучения станут вспомогательными инструментами для каждодневной работы с поставщиками, коллегами, внутренними заказчиками, сотрудниками и руководителями:

- планировщик, которые не позволит нарушать ежедневный список дел;
- алгоритм постановки контролируемых и исполнимых задач;
- график распределения периодов наивысшей работоспособности;
- интеллект карты организации мышления, организации отдыха, устранения временных потерь;
- чек-листы организации собрания и организации встреч;
- инструкции по работе с почтой, запросами и заявками.

Даже если после курса вы всего на 8% поднимите свою эффективность, вы приобретете дополнительный месяц в течение года!



После тренинга мы остаемся на связи. Вопросы по поставщикам и ситуациям с ними можно будет задавать и после обучения.

Ссылка на видео с тренингов закупок

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.

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.

Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик.
С 2002 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, …

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 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 или внутренними заказчиками. • Разберем ситуации участников – какие инструменты применялись после тренинга, какие нет. Какие успехи и сложности. Актуализируем информацию и проведем упражнения для закрепления навыков.

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.

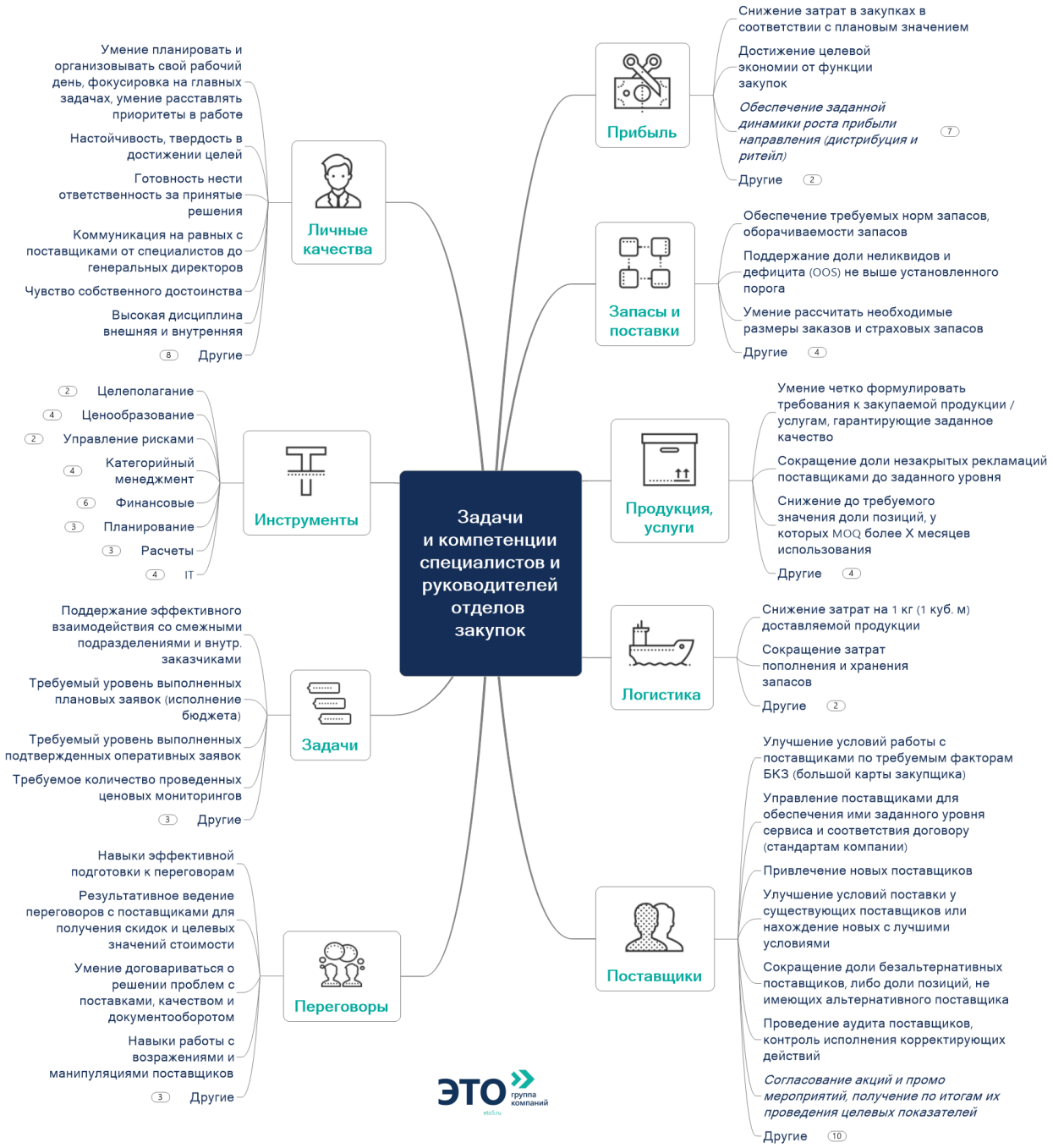
Мы сможем оперативно рассчитать стоимость посттренинговых работ. Вам достаточно позвонить по телефону +7 (812) 407-37-61 или отправить краткий запрос по адресу: welcome@eto5.ru.

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: eto5.ru/obuchenie-zakupkam/

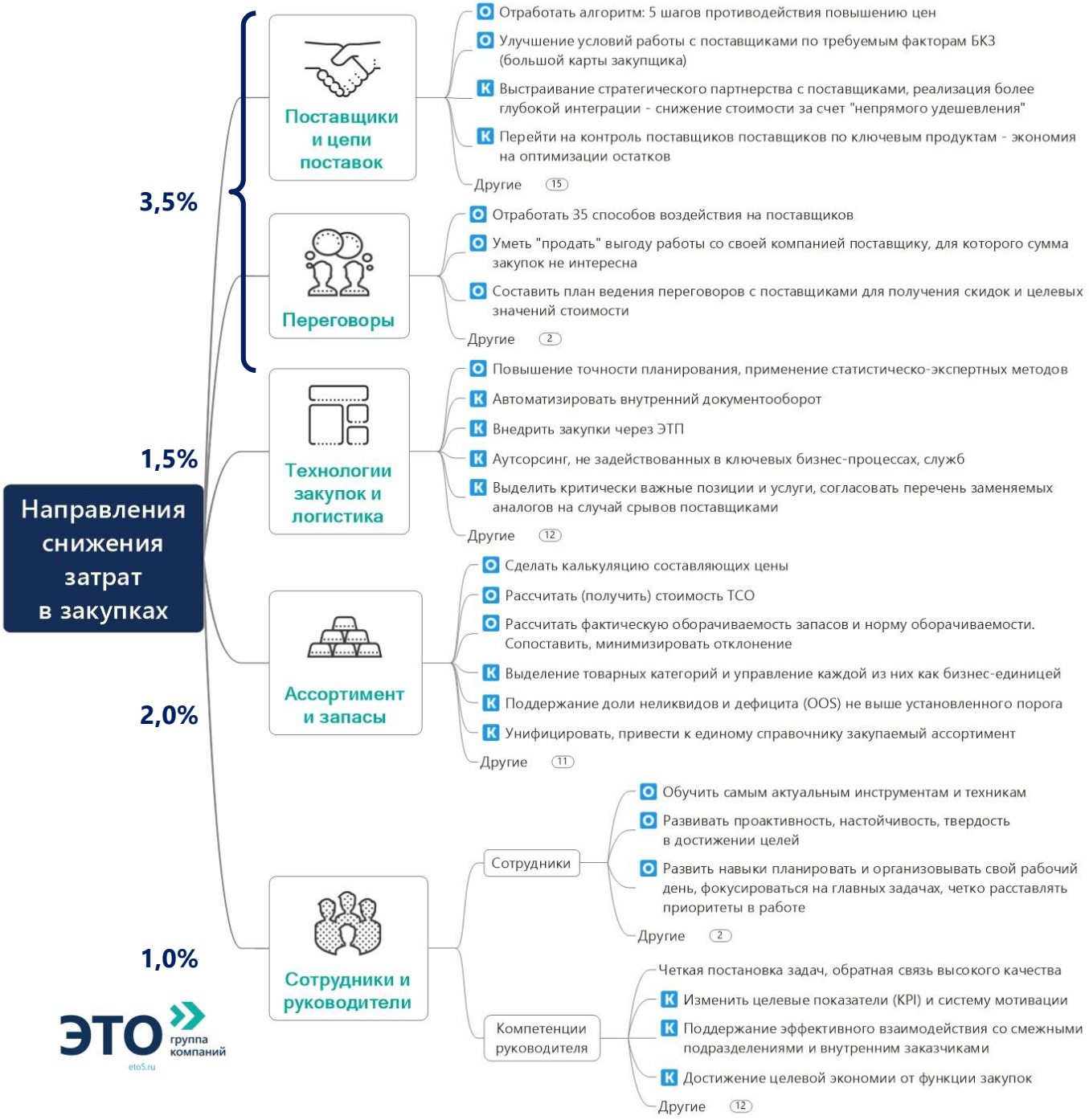
Тренинг		Результаты
Переговоры в закупках	Закупки на 100%	» Самый результативный в России и СНГ тренинг по переговорам со сложными поставщиками и монополистами. » Включает около 100 методов и приемов для воздействия на сложных поставщиков и монополистов, чтобы снизить цены и получить требуемые условия 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.
Планиро вание	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.
Взаимодейс твие 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: eto5.ru/obuchenie-zakupkam/

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