

Тренинг по закупкам "Точные закупки"



Тренер-консультант
Веремей Людмила

Целевая аудитория тренинга:

Этот семинар разработан для менеджеров по закупкам, желающих повысить эффективность работы за счет систематизации своих знаний и практического опыта; для начинающих менеджеров по закупкам, которым необходимо получить готовые инструменты для уверенной работы. Так же тренинг полезен для руководителей отделов закупок, которые самостоятельно работают с аналитикой продаж, формируют ассортиментные матрицы, планируют товарные запасы, управляют ценообразованием и поставщиками.

Цели тренинга:

- Структурировать имеющийся опыт и знания.
- Получить универсальные инструменты для аналитической работы, необходимой при формировании ассортиментной матрицы, при планировании товарного запаса, в ценообразовании, в разработке логистических схем поставок, в системе управления поставщиками.
- Познакомиться со способами оптимизации процесса закупок.

Результат обучения:

Применяя полученные знания, вы повысите эффективность своей работы в закупках: ассортимент закупаемых товаров будет привлекательнее для покупателей, ускорится оборачиваемость товарных запасов, сократится объем неликвидов, улучшатся финансовые показатели деятельности отдела закупок и предприятия в целом.

Вы узнаете:

- о современных моделях построения отделов закупок;
- новые подробности об ABC и XYZ анализе, и как с помощью их сочетания можно управлять бизнес-процессами закупок;
- где находятся проблемы в процессе формирования ассортиментных матриц и как их решать;
- какие модели оптимизации товарных запасов существуют, какие формулы расчетов применяются в разных ситуациях; как управлять оборачиваемостью товарных запасов и минимизировать риски появления дефицита и излишков товаров;
- как формировать наценку на закупаемые товары, чтобы цены были конкурентными, а финансовые показатели предприятия улучшались;
- о некоторых методах управления поставщиками.

Программа тренинга-семинара "Точные закупки"

День 1-й

Универсальные инструменты в работе отдела закупок

- цели, задачи, возможности, в идеале отделов закупок; оргструктура и ответственность отделов закупок на предприятии
- понятие и перечень нормативов для специалистов по закупкам

- понятия: классификатор, ассортиментная матрица (ABC анализ), товарный запас (оборачиваемость товарного запаса, неликвиды (допустимые и недопустимые), политика ценообразования (виды ценообразования)
- ABC-анализ, как основа закупок (принципы расчетов при проведении анализа, наполнение отчета «ABC-анализ», области применения)
- XYZ-анализ (принципы расчетов при проведении анализа, наполнение отчета «XYZ-анализ», области применения)
- Связка ABC- XYZ отчетов (перечень областей применения)

Оптимизация показателей работы отдела закупок на основе ABC-XYZ отчетов

- принципы формирования эффективной ассортиментной матрицы /ассортиментного перечня товаров

День 2-й

Оптимизация показателей работы отдела закупок на основе ABC-XYZ отчетов

(продолжение)

- принципы работы с товарным запасом: контроль оборачиваемости товарных запасов, расчеты частоты заказов и количества заказываемых; возможности графика заявок и графика доставок товаров от поставщиков;
- подход к текущему ценообразованию в зависимости от выбранной стратегии: принципы работы с наценками в процентном и абсолютном выражении
- ABC-анализ поставщиков: области применения (управление кредиторской задолженностью, улучшение договорных условий работы)

Участники тренинга получают рабочие тетради с методическими материалами по темам тренинга.

Практикум:

- Индивидуальные и групповые кейсы по каждому из представленных в программе разделов
- Упражнения и задачи для закрепления изучаемых материалов

Продолжительность: 2 дня, 16 академических часов

Количество участников: от 6 до 15 человек

Формат: аудиторные занятия с 10:00 до 18:00. В день предусмотрены два перерыва по 15 минут на кофе и часовой перерыв на обед.

Стоимость участия в открытом тренинге: 22 700 руб. для 1 участника. При участии двух и более человек предоставляется скидка 5%. Место проведения: г.Москва.

Стоимость корпоративного обучения: для группы от 6 до 12 человек 220 000 рублей (не включает расходы на проезд в другие города и проживание тренера в гостинице).

В стоимость включены:

- проведение тренинга одним тренером
- раздаточные материалы (рабочие тетради с печатными материалами в соответствии с перечисленными разделами программы)
- канцелярские товары (ручки, маркеры, бумага, бейджи, стикеры)
- разработка практических заданий с учетом потребностей группы
- кофе-брейки
- обеды участников в дни проведения тренинга
- памятные сертификаты участника установленного образца
- информационная поддержка обучения в течение одного месяца после обучения

- онлайн-тестирование полученных знаний через один месяц после проведения тренинга

Информация о тренере:

Людмила Валерьевна Веремей

Практикующий эксперт и тренер-консультант в области закупок и логистики (в том числе управления товарными запасами), системы категорийного менеджмента в розничной сети.

Профессиональный опыт:

Руководство отделами закупок, маркетинга – 10 лет

Формирование и управление системой категорийного менеджмента на предприятии – 6 лет

Работа в должности генерального директора предприятия – 5 лет

Работа аудитором и тренером-консультантом – 2 года

Компетенции

- Управление процессами и бюджетом закупок
- Управление системой категорийного менеджмента
- Управление выкладкой товаров в розничных магазинах
- Управление цепями поставок
- Управление поставщиками
- Управление товарными запасами
- Управление проектами по развитию розничных сетей
- Управление системой мотивации сотрудников отделов закупок
- Оптимизация бизнес-процессов отделов закупок
- Аутсорсинг закупок и системы категорийного менеджмента

Авторские программы:

- «Точные закупки»
- «Переговоры с поставщиками»
- «Категорийный менеджмент в рознице»
- «Управление товарными запасами»
- «Планограммы в рознице»
- «Системы мотивации сотрудников в закупках и категорийном менеджменте»

Вопросы и заявки по телефону: +7(495) 649-86-16

info@hrd.ru

www.hrd.ru

С уважением

Иван Уразов