

Программа: **«Современные методы управления закупками и снабжением. Эффективная работа с поставщиками. Зарубежный опыт»**

29 октября — 2 ноября 2019 года; Амстердам, Нидерланды

Уважаемые коллеги,

Компания GBS Group приглашает Вас принять участие в международной специализированной программе **«Современные методы управления закупками и снабжением. Эффективная работа с поставщиками. Зарубежный опыт»**, которая пройдет с 29 октября по 2 ноября 2019 года в Амстердаме, Нидерланды.

Управление логистикой — сложный и многофункциональный процесс. Он охватывает и работу склада, и организацию снабжения, и транспортировку запасов и продукции компании. Эффективное управление закупочной деятельностью — один из инструментов увеличения прибыльности компании.

В программе «Современные методы управления закупками и снабжением. Эффективная работа с поставщиками. Зарубежный опыт» сконцентрированы знания и передовой опыт иностранных компаний, которые помогут участникам не только лучше разбираться в логистических процессах, но и помогут подобрать эффективные методы управления и организации логистики на Вашем предприятии.

Курс предназначен для руководителей логистических подразделений компании, которые стремятся к отлаживанию работы по вопросам снабжения, транспортировки и складирования, желают выстраивать полноценные цепочки поставок и научиться правильно обосновывать решения конкретными расчетами.

По результатам обучения Вы:

- ✓ ознакомитесь с современными подходами к организации логистической деятельности и с ее ключевыми аспектами;
- ✓ научитесь эффективно организовать работу всей логистической системы в целом и отдельных ее функций (снабжение, производство, распределение, складирование, транспортировка и т. д.);
- ✓ повысите эффективность работы по ключевым функциональным направлениям: бизнес-процессам закупки, планированию, управлению затратами и т. д.;
- ✓ научитесь планировать логистические издержки и защищать логистический бюджет;
- ✓ приобретете навыки эффективного планирования закупочной деятельности, системного анализа и принятия стратегических решений;
- ✓ узнаете как управлять различными типами запасов компании (товарными и материальными);
- ✓ познакомитесь с особенностями взаимодействия между сотрудниками внутри логистических подразделений и с инструментами мотивационного процесса (денежным и неденежным стимулированием);
- ✓ систематизируете уже имеющиеся знания и приобретете личностные навыки эффективного руководителя.

Ключевые темы курса:

- ✓ основные логистические стратегии, способы их реализации;
- ✓ эффективное управление логистическими процессами;
- ✓ организация закупок: этапы и методы;
- ✓ эффективное управление цепочками поставок;
- ✓ построение закупочно-снабженческой деятельности компании;
- ✓ Supply-Chain Operations Reference Model — SCOR-Model («рекомендуемая модель операций в цепях поставок»);
- ✓ управление запасами: планирование и прогнозирование — Vendor Managed Inventory («управляемый поставщиком запас»);
- ✓ учёт и контроль, формирование бюджета закупок;
- ✓ оптимизация процесса закупок и минимизация затрат;
- ✓ складская логистика;
- ✓ автоматизация процесса закупок: плюсы и минусы, разработка и внедрение;
- ✓ работа с поставщиками: выбор поставщика, критерии оценки, выстраивание взаимовыгодных отношений;
- ✓ тендерные процедуры: организация и проведение тендеров;
- ✓ стратегии успешных переговоров с поставщиками.

Программа обучения

1-й день, 29 октября: Прибытие участников

- ✓ прибытие участников;
- ✓ встречи в аэропорту.

2-й день, 30 октября

«Организация закупочной деятельности предприятия»

- ✓ цели и задачи процесса закупок;
- ✓ снабжение и закупки в системе компании;
- ✓ организация работы отдела закупок. Типы структурных организаций закупок: функции и задачи, взаимодействие с подразделениями компании;
- ✓ современная модель построения службы закупок: последовательность, взаимосвязь и рекомендации;
- ✓ основные показатели эффективности и результативности закупочной деятельности;
- ✓ определение необходимого объема оборотных средств, для обеспечения стабильной закупочной деятельности, источники покрытия потребности в оборотных средствах;
- ✓ управление запасами предприятия:
 - классификация запасов;
 - формирование подхода к управлению запасами;
 - цель создания;
 - виды запасов;
 - подходы к управлению запасами.
- ✓ современные технологии и автоматизация управления запасами;
- ✓ связь между затратами и размером заказа. Понятие оптимального размера заказа;
- ✓ время выполнения заказа. Понятие и структура закупочного цикла;
- ✓ особенности расчета многономенклатурного заказа: подходы к определению общей точки заказа;
- ✓ система мотивации отдела закупок на основе показателей эффективности и производительности;
- ✓ основные вопросы и типичные ошибки применения инструментов закупок.

«Организация закупочной деятельности предприятия» (продолжение)

- ✓ инструменты и технологии закупок:
 - торги;
 - аукционы;
 - запрос цен;
 - запрос предложений;
 - спецификация;
 - и другие.

«Тендерные процедуры: организация и проведение»

- ✓ составление регламента тендеров и закупок;
- ✓ организация процесса отбора участников тендера;
- ✓ организация мониторинга рынка, первичный отбор компаний;
- ✓ финансовые и юридические показатели компаний участников;
- ✓ проверка коммерческих предложений;
- ✓ пакет документации;
- ✓ эффективные ценовые переговоры: возможности, варианты проведения, оценка результатов;
- ✓ участие в процедурах торгов (вскрытие конвертов, рассмотрение заявок, составление протоколов, публикация документов в официальных источниках информации по размещению заказов и т.д.).

3-й день, 31 октября**«Управление закупками»**

- ✓ показатели эффективности закупочной деятельности:
 - оборачиваемость;
 - рентабельность;
 - уровень запаса;
 - уровень обслуживания;
 - и другие.
- ✓ взаимосвязь и управление показателями;
- ✓ автоматизация процесса закупок: плюсы и минусы, разработка и внедрение;
- ✓ планирование и бюджетирование закупок;
- ✓ типы организации закупок;
- ✓ ценовая политика и ценовые стратегии закупок;
- ✓ условия закупки и способы оплаты продукции;
- ✓ отсрочка, скидка и объем. Расчет выгоды и манипулирование условиями закупок;
- ✓ затраты в закупках: состав и способы снижения затрат;
- ✓ закупки в условиях падения спроса и кризиса: пути решения.

«Управление цепочками поставок»

- ✓ основные цели и задачи управления цепочками поставок;
- ✓ инструменты управления цепочками поставок:
 - Supply-Chain Operations Reference Model — SCOR-Modell («рекомендуемая модель операций в цепях поставок»);
 - Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment - CPFR («совместное планирование, прогнозирование и размещение»);
 - Just-In-Time («точно в срок»);
 - KANBAN;
 - Efficient Consumer Response - ECR («эффективная реакция заказчика»);
 - Vendor Managed Inventory («запас, управляемый поставщиком»);
 - Category Management («управление категориями»).

«Управление цепочками поставок» (продолжение)

- ✓ управления цепочками поставок:
 - соблюдение сроков и объёмов поставок;
 - использование производственных мощностей;
 - издержки производства;
 - и т. д.

4-й день, 1 октября

«Организация работы с поставщиками»

- ✓ анализ рынка, поиск и выбор поставщиков для закупки и поставок необходимой продукции;
- ✓ система критериев для выбора и оценки поставщиков;
- ✓ модели и методы оценки поставщиков: рекомендации;
- ✓ выбор поставщиков: основные методы;
- ✓ внутреннее ранжирование и определение стратегий работы с поставщиками;
- ✓ организация системы постоянного мониторинга работы поставщиков;
- ✓ создание системы замены и ротации поставщиков;
- ✓ подходы к взаимоотношениям с поставщиками;
- ✓ анализ эффективности поставщиков;
- ✓ переговоры с поставщиками:
 - подготовка;
 - планирование;
 - технологии;
 - получение наилучших условий.

«Переговоры с поставщиками»

- ✓ переговоры с поставщиками: основные принципы;
- ✓ основные условия переговорного процесса;
- ✓ подготовка и планирование переговоров о закупках. Типичные ошибки;
- ✓ определение целей и задач переговоров с поставщиком;
- ✓ основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком;
- ✓ приемы и методы текущих переговоров с поставщиком;
- ✓ получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей.

5-й день, 2 октября: Окончание программы, отъезд участников.

Формат обучения

Обучение построено на интенсивном погружении в практику. Особую ценность курсам GBS Group придают практические занятия — бизнес-кейсы.

В ходе их решения слушатели структурируют уже имеющиеся знания и новую информацию, обмениваются опытом, знакомятся с методиками ведения эффективной работы и получают конкретные инструменты для решения поставленных задач.

Диплом

По итогам обучения участник семинара получает Диплом международного образца.

Стоимость участия

Участие только в учебной части программы _____ **£2,995.00**

В данную стоимость включены: участие в семинаре, кофе-брейки, обеды, услуги переводчика, академические материалы, диплом участника.

Полный пакет участия _____ **£4,595.00**

В данную стоимость включены: участие в семинаре, проживание в отеле, 3-разовое питание, услуги переводчика, академические материалы, культурная программа, диплом участника, трансферы от аэропорта и обратно.

Скидки

При регистрации 2-х участников скидка 10%, при регистрации 3-х и более участников — 15%.

Регистрация участников

По желанию участников в программу могут быть внесены дополнительные вопросы. Направьте свои пожелания и предложения вместе с регистрационной формой на электронный адрес: info@globalbs.co.uk.

Скачать форму регистрации на мероприятие Вы можете по следующей ссылке: <http://globalbs.co.uk/public/doc/GBS-Form.docx> или воспользуйтесь удобной формой регистрации на нашем сайте: <http://www.globalbs.co.uk/send-a-request>.

План мероприятий на 2019 год: <http://globalbs.co.uk/public/GBS-Plan-2019.pdf>.

С уважением,
GBS Group Ltd.

