

***„Zarządzanie zakupami – szkolenia dla działu zakupów.
Zarządzanie operacyjne, prowadzenie projektów zakupowych
prowadzenie współpracy z dostawcami, prowadzenie
negocjacji z dostawcami”***

Opis szkolenia:

Szkolenie służy opanowaniu sztuki zarządzania zakupami. Uczy i ćwiczy wszystkie procesy wykonania zakupów: Proces Inicjowania; Proces planowania projektu; Proces realizacji projektu; Proces monitorowania projektu; Proces zakończenia projektu. Trening i uczy jak osiągać założone cele projektu nie ulegając negatywnemu wpływowi i nie wywołując agresji.

Trening służy także opanowaniu sztuki negocjacji, uczy przygotowania i prowadzenia negocjacji zakupowych.

W aspekcie zarządzania, kursanci pracują nad następującymi zagadnieniami: struktura: cel-plan-przydział zadań -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu.

W aspekcie zarządzania projektem kursanci przeprowadzają własny projekt zakupowy. Począwszy od tworzenia Karta Projektu, ustalanie dla projektu celów w formie SMART ; tworzenie planu kierowania projektem: głównie w aspekcie, zakresu, kosztów i czasu, lecz także jakości, komunikacji, ryzyka, zarządzanie zespołem projektowym, komunikowanie się ze wszystkimi interesariuszami,

W aspekcie współpracy z dostawcami uczestnicy poznają sposoby challengowania dostawców oraz negocjacji z dostawcami. Uczestnicy rozumieją czym jest BATNA, posługują się modelem harwardzkim w negocjacji zakupowych, uczą się wywierać wpływ społeczny w toku negocjacji.

Uzyskane umiejętności:

Uczestnik umie posługiwać się strukturą zarządzania cel-plan-przydzielanie zadań -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu

Uczestnik umie określać jakościowe cele w dziale zakupów

Uczestnik umie przeprowadzać audyt u dostawców

Uczestnik umie monitorować zamówienia u dostawców

Uczestnik umie oceniać dostawców

Uczestnik wie czym jest projekt zakupowy, kim są interesariusze projektu

Uczestnik zna procesy zarządzania projektem

Uczestnik umie wyznaczać zakres i tworzyć kartę projektu w formie SMART

Uczestnik umie ustalać dla projektu cele w formie SMART i potrafi posługiwać się celami SMART.

Uczestnik umie tworzyć plan kierowania projektem: głównie w aspekcie, zakresu, kosztów i czasu, lecz także jakości, komunikacji, ryzyka

Uczestnik umie koordynować zespół projektowy

Uczestnik umie komunikować się ze wszystkimi interesariuszami

Uczestnik wie, czym jest BATNA i wykorzystuje tę wiedzę dla przygotowania i przeprowadzania negocjacji.

Uczestnik potrafi negocjować w modelu harwardzkim

Uczestnik rozumie interesy stojącej za sporem, nie unika trudnych tematów, jest asertywny w komunikacji – umie komunikować nie wzbudzając agresji i jednocześnie osiągając założone cele.

Uczestnik w toku negocjacji porównuje wykonanie z celem. Umie rozpoznać przyczynę odpowiedzialną za różnicę. Zna sposoby jej usuwania.

Uczestnik wykorzystuje wpływ społeczny w toku negocjacji i umie rozpoznać i odpowiadać na wpływ wywierany na niego.

Program szkolenia:

1) Rola działu zakupów

Miejsce działu zakupów w organizacji

Zarządzanie podwładnymi

Określenie jakości pracy w dziale zakupów

Prowadzenie współpracy z dostawcami:

Audyt u dostawców

Przygotowanie zamówień

Specyfikowanie wymagań dla dostawców

Monitorowanie zamówień

Ocenianie dostawców

2) Czym jest projekt, czym jest projekt zakupowy

Jak prowadzić projekt zakupowy

Kim są interesariusze i czym jest środowisko projektu

3) Cel/zakres projektu jest najważniejszy

Jakie cele przygotować

Ile celów przygotować

Cel w formie SMART

4) Procesy projektu

Proces inicjowania projektu

Proces planowania projektu

Proces realizacji projektu

Proces monitorowania projektu

Proces zakończenia projektu

5) Asertywna komunikacja we współpracy z dostawcami i negocjowaniu

Budowanie relacji z dostawcą

Asertywność w kontakcie z dostawcą

Sztuka perswazji

6) Negocjacje treść i proces

Jak przygotowywać negocjacje

Co to jest BATNA

Jak prowadzić negocjacje w modelu harwardzkim

7) Negocjacje to wywieranie wpływu

wpływ oparty o wzajemność

wpływ oparty o zaangażowanie i konsekwencję

wpływ nacisku społecznego

wpływ wynikający z bycia lubianym

wpływ autorytetu

wpływ, który pociąga ograniczenie dostępu, niepowtarzalność, bezpowrotność

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- mini wykłady w Power Point
- gry zespołowe i ćwiczenia w grupach
- dyskusja na forum
- odgrywanie ról
- praca z kamerą i analiza uzyskanego materiału
- mini filmiki szkoleniowe

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2 dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: Łódź, ul Piotrkowska 125 – KM Studio - szkolenia