

„Zarządzanie działem zakupów, prowadzenie projektów zakupowych i negocjacje”

Opis szkolenia:

Szkolenie opanowaniu sztuki zarządzania działem zakupów, wykorzystuje metodologię zarządzania projektem w procesie zakupów. Uczy i ćwiczy wszystkie procesy/fazy jego wykonania: Faza/Proces Inicjowania; Faza/Proces planowania projektu; Faza/Proces realizacji projektu; Faza/Proces monitorowania projektu; Faza/Proces zakończenia projektu.

Na treningu uczymy jak osiągać założone cele projektu nie ulegając negatywnemu wpływowi i nie wywołując agresji. Trening służy opanowaniu sztuki negocjacji, uczy przygotowania i prowadzenia negocjacji zakupowych.

Kursanci pracują nad następującymi zagadnieniami: struktura: cel-plan-negocjowanie -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu, czym jest projekt zakupowy, kim są interesariusze projektu, procesy/fazy projektu, wyznaczanie zakresu i posługiwać się głównymi dokumentami, w których opisany jest zakres/cel projektu: Karta Projektu; Wstępna Deklaracja Zakresu Projektu; Deklaracja Zakresu 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, BATNA, modelu harwardzki negocjacji zakupowych, asertywność w komunikacji, wpływ społeczny w toku negocjacji.

Uzyskane umiejętności:

Jak w każdej dziedzinie, w której człowiek stara się postępować rozumnie, tak i w zarządzaniu działem zakupów, utworzenie celu, zdanie sobie sprawy jaki jest cel (głównie: zakres, koszty, czas) co chcemy osiągnąć, co nas zadowala (a zatem także, co jest niezadowolające!) ma znaczenie decydujące. Prowadzenie zakupów to sztuka osiągania założonych parametrów, która optymalizuje użycie zasobów, dla osiągnięcia pożądanych rezultatów.

Warsztat, który Państwu proponujemy, wyposaża uczestników w umiejętność zarządzania, przygotowania i przeprowadzania projektów zakupowych, prowadzenia negocjacji zakupowych w taki sposób, by osiągnąć zakładane cele.

Uczestnik zarządzając działem zakupów umie posługiwać się strukturą:
cel-plan-negocjowanie -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu

Uczestnik wie czym jest projekt zakupowy, kim są interesariusze projektu

Uczestnik zna procesy/fazy projektu

Uczestnik umie wyznaczać zakres i posługiwać się głównymi dokumentami, w których opisany jest zakres/cel projektu: *Karta Projektu; Wstępna Deklaracja Zakresu Projektu; Deklaracja Zakresu Projektu*

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

Uczestnik w toku projektu umie posługiwać się strukturą: cel-plan-negocjowanie -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu

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

Uczestnik umie zarządzać zespołem projektowym

Uczestnik umie komunikować się ze wszystkimi interesariuszami

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

Uczestnik w toku negocjacji posługuje się strukturą: cel-plan-negocjowanie -kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu

Uczestnik potrafi negocjować w modelu harwardzkim

Uczestnik rozumie interesy stojące 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) Czym jest zarządzanie działem zakupów

Kroki zarządzania są powiązane!

Czym jest efektywność w dziale zakupów?

2) Czym jest projekt, czym jest zarządzanie projektem zakupowym

Różnice i podobieństwa między różnymi formami i poziomami zarządzania, a zarządzaniem projektem

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/ fazy projektu

Faza/Proces inicjowania projektu

Faza/Proces planowania projektu

Faza/Proces realizacji projektu

Faza/Proces monitorowania projektu

Faza/Proces zakończenia projektu

5) Asertywna komunikacja w zarządzaniu i negocjowaniu

Aktywne słuchanie

- Parafrazowanie
- Pytania otwarte,
- Wykrywanie potrzeb
- Dostrajanie się

6) Negocjacje treść i proces

Co to jest BATNA

Model harwardzki

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 / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: ul. H. Sienkiewicza 22, 90-114 Łódź - KM Studio - szkolenia