

КУРС ОНЛАЙН «УПРАВЛЕНИЕ ПОСТАВЩИКАМИ»



Краткое описание программы

Целевая аудитория: тренинг для руководителей, категорийных менеджеров и специалистов

Продолжительность: с 10 мая по 15 июня, 26 академических часов, онлайн.

Ключевые разделы программы:

1. Модель «Управление поставщиками»
2. Основные инструменты и модели управления поставщиками
3. Квалификация, выбор и внедрение поставщика в процесс «от заказа до оплаты»
4. Управление рисками и контрактами
5. Оценка деятельности поставщиков
6. Сегментация действующих поставщиков и модели взаимодействия
7. Стимулы, мотивация и программы развития

Цели программы

Дать системное представление о системе «Управление поставщиками», о процессах «Управление эффективностью деятельности поставщиков» и «Управление взаимоотношениями с ключевыми поставщиками»

В результате обучения участники:

- Освоят необходимые инструменты для построения системы «Управление поставщиками»
- Смогут проанализировать текущую ситуацию в своей компании и определить план развития и совершенствования

Формат проведения курса:

Курс построен по принципу «класс наоборот» - сначала участники изучают теорию с помощью дистанционных уроков, на очных онлайн-встречах прорабатывают учебные кейсы на основе изученной теории, завершают курс сдачей собственного проекта по разработке своей системы управления поставщиками.

Часть I. Дистанционные уроки (видео + методическое пособие + тест + задание). Внимание! Переход к следующему уроку или допуск к очным занятиям возможен только после прохождения предыдущего урока. С 10 по 24 мая, в любое удобное участникам время.

Часть II. Очные онлайн-занятия 25, 26, 27 мая с 10:00 до 13:30. Отработка кейсов в командах с последующим обсуждением.

Часть III. Защита проектов участников (часть III по желанию участников) с обсуждением и обратной связью от тренера и коллег. 15 июня с 10:00 до 12:00.

Стоимость курса

Стандарт (Часть I + Часть II): 22 000 рублей для одного участника.

Премиум (Часть I + Часть II + Часть III): 31 000 рублей для одного участника. Можно доплатить после завершения курса «стандарт».

ПРОГРАММА КУРСА

ЧАСТЬ I	
Формат	Содержание
Дистанционные уроки С 10 по 24 мая	<p>Что будем изучать:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Что входит в систему «Управление поставщиками»2. Анализ проблем системы (Диаграмма Ишикавы)3. Основные и управляющие процессы закупок4. Анализ портфеля закупок по Матрице Кралича. Практика современного применения – роли материалов и принципы управления5. Матрица предпочтений и интересов поставщика VS Матрица Кралича. Стратегии работы в зависимости от позиции компании «глазами» поставщика6. Анализ конкурентной силы компании по Модели 5 сил Портера7. Матрица «сила поставщика – сила покупателя». «Закупочная шахматная доска» ATKearney. 4 стратегии, 16 тактик и 64 метода работы с поставщиками8. Сравнение критериев оценки: квалификация, выбор и оценка деятельности.9. Матрица «Эффективность деятельности – Стратегический потенциал» ATKearney. Практика современного применения <p>Уроки будут открыты 10 мая. Каждый урок состоит из серии коротких видеороликов, методических пособий, инструкций по выполнению заданий, заданий и тестов. После завершения урока предоставляется доступ к следующему. Закрывается доступ к урокам 24 мая.</p> <p>Планируемая занятость участников для прохождения всех дистанционных уроков – 10 часов. Участники выполняют уроки в любое удобное время.</p>
ЧАСТЬ II	
Формат	Содержание
Практические очные онлайн-сессии 25, 26, 27 мая С 10:00 до 13:30	<p>Что делаем на сессиях? Решаем серию кейсов:</p> <ol style="list-style-type: none">1. «Анализ процесса поиска поставщиков»2. «Управление спросом. Сценарии инициатив»3. «Почему квалифицированный поставщик не смог качественно выполнить поставки?»4. «Выбор поставщика сырья»5. «Проблемы качества единственного поставщика упаковки»6. «Создали поставщика, а он почувствовал силу и начал диктовать условия»7. «Проиграли. Анализ подготовки и стратегии ведения переговоров»8. «Анализ затрат в цепи поставок и формульное ценообразование»9. «Результаты операционной оценки и принятие решений»10. «Вступаем в партнерство»11. «Номинации для лучших поставщиков» <p>Кейсы одновременно решаются несколькими командами, затем в общей группе обсуждаются, сравниваются и оцениваются принятые командами решения.</p>
ЧАСТЬ III	
Формат	Содержание
Защита проектов участниками 15 июня С 10:00 до 12:00	<p>После завершения части II участники могут провести анализ своей системы и разработать систему «Управление поставщиками» для своей компании, используя все полученные инструменты.</p> <p>Участники объединяются в закрытую группу и могут обмениваться идеями, решениями и опытом по ходу выполнения проекта. У каждого участника будет 1,5 часа консультации тренера с 1 по 15 июня.</p> <p>На защите проекта все участники проведут анализ по специальной форме оценки и дадут свою обратную связь по представленному проекту.</p> <p><i>Бонус. На защиту участники могут пригласить Генерального Директора или Директора по закупкам.</i></p>