


Предложение по проведению тренинга “Закупка услуг и проектных работ”

Исполнитель	“Школа Закупок Натальи Уразовой” (ИП Уразова Н.Г.)
Аудитория	Руководители и специалисты службы закупок Сотрудники, закупающие услуги Группа до 12 человек. Максимальный состав группы: 20 человек
Формат обучения	<p>Оффлайн 30% теории и 70% практики</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Лекционные блоки ● Разбор примеров ● Решение кейсов в командах ● Презентация и обсуждение вариантов решений
<p>Программа</p> <p><i>Предварительно. Дополнительно адаптируется под задачи обучения и специфику работы</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Введение <ul style="list-style-type: none"> ● Цели и задачи закупочной деятельности; ● Основные и управляющие процессы закупок; ● Показатели эффективности процесса закупок; ● Особенности закупки услуг; ● Межфункциональное взаимодействие в процессе закупок и матрица ответственности по методу RACI; ● 8 элементов Модели “Управление поставщиками”. 2. Поиск и квалификация поставщиков услуг <ul style="list-style-type: none"> ● Оценка роли закупаемых услуг по Матрице Кралича; ● Цели и принципы управления закупками в зависимости от роли закупаемых услуг; ● Разработка бизнес-требований (RAQSCI), технических условий и спецификаций; ● Выбор способа запроса услуг: RFQ, RFI, RFP, RFS; ● Поиск источников поставки, сбор информации, формирование пула потенциальных поставщиков; ● Правила предварительной оценки и квалификационного отбора поставщиков услуг. 3. Выбор поставщиков <ul style="list-style-type: none"> ● Извещение о предстоящих закупках; ● Бюджет планируемых контрактов; ● Виды ценообразования в контрактах;

	<ul style="list-style-type: none"> ● Подготовка коммерческой части тендерной документации; ● Распространение тендерной документации. Работа с участниками торгов при подготовке ими конкурсных предложений; ● Подготовка к переговорам с конкурсантами; ● Подготовка оценочных отчетов. Основные принципы коммерческой, финансовой и технической оценки полученных предложений; ● Присуждение контракта и создание механизма мониторинга контракта. <p>4. Управление поставками услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Внедрение поставщика в процесс “от заказа до оплаты”; ● Планирование взаимодействия при выполнении услуг для клиентов; ● Определение рычагов эффективности; ● Оценка эффективности деятельности поставщиков; ● Обратная связь и модели взаимодействия с действующими поставщиками; ● Стимулы и мотивация поставщиков, программы развития; ● Основы управления контрактами: создание, управление продуктивностью, управление изменениями, управление закрытием. <p>Всем участникам выдаются методические материалы и памятные сертификаты участия.</p>
Продолжительность	<p>3 дня (24 академических часа) Возможно сокращение до двух дней за счет сокращения тем и практической части тренинга.</p> <p>По договоренности можно проводить в выходные дни или теоретическую часть тренинга перенести в формат онлайн.</p>
Необходимое оснащение для проведения тренинга	<p>Для проведения очного тренинга необходимо:</p> <ul style="list-style-type: none"> - просторное помещение квадратного типа из расчета 4-8 квадратных метров на человека; проветриваемое, без посторонних шумов, с температурным режимом не выше 22 градусов; - Проектор, ПК/ноутбук, колонки; - 2-3 флипчарта с блокнотами (50 листов) или 1 флипчарт и возможность клеить листы на стены малярным скотчем;

	- 4 набора маркеров для флипчарта по 4 цвета, 4 куба цветных стикеров, ручки, бумага.
Стоимость	3 дня - 525 000 рублей для группы до 12 человек 2 дня - 400 000 рублей для группы до 12 человек В стоимость входит подготовка и проведение программы, методические материалы и памятные сертификаты участия. Проезд и проживание тренера в регион проведения оплачивается отдельно. Аренда помещения, организация обедов и кофе-брейков на стороне Заказчика.
Автор и ведущая 	Наталья Геннадьевна Уразова. Тренер-консультант по закупкам. Эксперт в области категорийного менеджмента в закупках и построения системы управления поставщиками. Специализация: стратегические закупки, система снабжения, квалификация поставщиков, выбор и оценка поставщика, управление эффективностью деятельности поставщиков, управление взаимоотношениями с ключевыми поставщиками, категорийный менеджмент на производстве. Консалтинг, корпоративное обучение, открытые тренинги, дистанционное обучение. Среди клиентов: «Сибантрацит», «Север Минералс», «Газпром Нефть», «Банк России», «БИОКАД», «Салым Петролиум», «SLK Cement», «Уралхим», «Додо Пицца», «СИБУР», «СБЕРБАНК», «Локо Тех», «Мегафон», АФК «СИСТЕМА» и др.
Условия договора	Договор с ИП (УСН) на информационно-консультационные услуги. Предоплата 100%.

www.urazova.com

+7 (985) 997-0987

info@urazova.com