

OPERATIVNÍ A STRATEGICKÝ NÁKUP V PRAXI

NÁKUP

ROZSAH: 2 dny / 16 hodin

Program Operativní a strategický nákup v praxi představuje praktický nástroj, který pomáhá pochopit zodpovědnosti a kompetence jednotlivých úrovní nákupu a jejich rozdílné pohledy na řešení různých nákupních situací.

Postupy, které vysvětlujeme na praktických příkladech, umožňují účastníkům kurzu lépe řídit a optimálně nastavovat dodavatelské řetězce. Postupy rovněž pomáhají dosahovat cíle společnosti, především v oblasti zabezpečení materiálových vstupů s dosažením optimálních nákupních nákladů.



PŘÍNOSY

- rozšíření rozhledu v oblasti moderního nastavení nákupních procesů
- jasné a konkrétní náměty na snížení nákupních nákladů u všech nakupovaných skupin
- příprava komplexní nákupní dokumentace (nákupní kontrakt, logistický koncept a dohoda o kvalitě)
- zlepšení týmové spolupráce (především nákup, logistika a kvalita) s cílem vybudování silné dodavatelské sítě
- zefektivnění spolupráce často dislokovaného strategického a operativního nákupu

VÝSTUP

Růst odbornosti a kompetentnosti v pochopení konkrétní pozice i úloh nákupu v rámci celé organizace. Definice rozhraní strategického a operativního nákupu, rozdělení konkrétních nákupních cílů a představení postupů jejich dosažení.

Konkrétní náměty na zlepšení nákupních postupů u všech klíčových nakupovaných skupin (přímý a nepřímý materiál, investice a služby).

OBSAH WORKSHOPU

1. POSTAVENÍ NÁKUPU V ORGANIZACI

V úvodní kapitole otevíráme problematiku postavení nákupu v rámci firmy i vztahu k systému managementu jakosti. Na konkrétních příkladech popisujeme úlohy strategického a operativního nákupu a hledáme optimální úroveň spolupráce.

2. NÁKUPNÍ ALIANCE

Druhá kapitola je zaměřena na různé možnosti spolupráce nákupu „přes hranice firmy“. Otevírá téma obrovských nevyužitých úspor především v oblasti nepřímého materiálu a služeb.

3. VYJEDNÁVÁNÍ

Třetí kapitola popisuje přípravu a proces vyjednávání. Vycházíme z jasné definice toho, čeho má být v každém jednotlivém nákupu dosaženo (definice různých nákupních cílů a z nich vyplývajících různých nákupních postupů). Dotýkáme se i problematiky vyjednávání se silným (předepsaným / monopolním) dodavatelem. Koncentrujeme se na výstup výhra-výhra.

4. LOGISTICKÝ KONCEPT A DOHODA O KVALITĚ

Abychom zabezpečili optimální vstupy pro realizaci našeho produktu, musí klíčová oddělení nákupu, logistiky a kvality velmi úzce a efektivně spolupracovat. A to nejen ve výše uvedené dokumentaci, ale i cíleném rozvoji dodavatelů.





X-COMPANY

Jsme vzdělávací a poradenská společnost působící na českém a slovenském trhu se zaměřením na management, leadership, logistiku a nákup.

Formou otevřených kurzů poskytujeme vzdělávání s cílem optimálního využití individuálního, resp. týmového potenciálu. Budujeme kompetence k vedení a řízení týmů na vyšší i střední úrovni. Posílujeme odbornost v oblasti logistiky a nákupu.

Firemní konzultace jsou zaměřeny na analýzu a rozvoj řídicích procesů firem. Prověřujeme funkčnost business plánů, pomáháme budovat silnou firemní kulturu.

X-TRAINING

VZDĚLÁVÁNÍ, OTEVŘENÉ A UZAVŘENÉ KURZY,
INTERAKTIVNÍ WORKSHOPY SE ZAMĚŘENÍM NA OPTIMÁLNÍ
VYUŽITÍ INDIVIDUÁLNÍHO, RESP. TÝMOVÉHO POTENCIÁLU

vyšší management: 8 modulů
střední management: 6 modulů
logistika: 12 modulů
nákup: 2 moduly

X-CONSULTING

FIREMNÍ KONZULTACE A PORADENSTVÍ ZAMĚŘENÉ
NA ANALÝZU A ROZVOJ ŘÍDICÍCH PROCESŮ FIREM

tvorba a redesign business modelu
tvorba a redesign firemní vize, poslání a firemních hodnot
(základ budování silné firemní kultury)
panelová analýza hlavního firemního procesu
krizový management
mentoring

NÁKUP

XTN01 SPECIFIKA NÁKUPU AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU
XTN02 OPERATIVNÍ A STRATEGICKÝ NÁKUP V PRAXI

Nové moduly doplňující témata logistiky a nákupu
XTF01 AUTOMOTIVE MINIMUM
XTF02 LOGISTICKÁ FMEA



KONTAKT

SÍDLLO SPOLEČNOSTI

X-COMPANY, s.r.o.
Nejedlého 71
841 02 Bratislava

ZASTOUPENÍ PRO ČR

X-COMPANY, s.r.o.
Masarykova 378
696 62 Strážnice



E-MAIL

dusan.okenka@x-company.eu



WEB

www.x-company.eu



TEL.

Mob.: +420 608 881 818
+421 915 742 265