

OPERATÍVNY A STRATEGICKÝ NÁKUP V PRAXI

NÁKUP

ROZSAH: 2 dni / 16 hodín

Program Operatívny a strategický nákup v praxi predstavuje praktický nástroj, ktorý pomáha pochopiť zodpovednosti a kompetencie jednotlivých úrovní nákupu a ich rozdielne pohľady na riešenie rôznych nákupných situácií.

Postupy, ktoré vysvetľujeme na praktických príkladoch, umožňujú účastníkom kurzu lepšie riadiť a optimálne nastavovať dodávateľské refazce. Postupy takisto pomáhajú dosahovať ciele spoločnosti, najmä v oblasti zabezpečenia materiálových vstupov s dosiahnutím optimálnych nákupných nákladov.



PRÍNOSY

- rozšírenie rozhľadu v oblasti moderného nastavenia nákupných procesov
- jasné a konkrétne námety na zníženie nákupných nákladov u všetkých nakupovaných skupín
- príprava komplexnej nákupnej dokumentácie (nákupný kontrakt, logistický koncept a dohoda o kvalite)
- zlepšenie tímovej spolupráce (najmä nákup, logistika a kvalita) s cieľom vybudovať silnú dodávateľskú sieť
- zefektívnenie spolupráce často dislokovaného strategického a operatívneho nákupu

VÝSTUP

Rast odbornosti a kompetencií v pochopení konkrétnej pozície aj úloh nákupu v rámci celej organizácie. Definícia rozhrania strategického a operatívneho nákupu, rozdelenie konkrétnych nákupných cieľov a predstavenie postupov na ich dosiahnutie.

Konkrétne námety na zlepšenie nákupných postupov u všetkých kľúčových nakupovaných skupín (priamy a nepriamy materiál, investície a služby).

OBSAH WORKSHOPU

1. POSTAVENIE NÁKUPU V ORGANIZÁCIÍ

V úvodnej kapitole otvárame problematiku postavenia nákupu v rámci firmy aj vzťahu k systému managementu kvality. Na konkrétnych príkladoch popisujeme úlohy strategického a operatívneho nákupu a hľadáme optimálnu úroveň spolupráce.

2. NÁKUPNÉ ALIANCIE

Druhá kapitola je zameraná na rôzne možnosti spolupráce nákupu „za hranice firmy“. Otvára tému obrovských nevyužitých úspor, hlavne v oblasti nepriameho materiálu a služieb.

3. VYJEDNÁVANIE

Tretia kapitola popisuje prípravu a proces vyjednávania. Vychádzame z jasnej definície toho, čo sa má dosiahnuť v každom jednotlivom nákupe (definícia rôznych nákupných cieľov a z nich vyplývajúcich nákupných postupov). Dotkneme sa aj problematiky vyjednávania so silným (predpísaným / monopolným) dodávateľom. Koncentrujeme sa na výstup výhra-výhra.

4. LOGISTICKÝ KONCEPT A DOHODA O KVALITE

Aby sme zabezpečili optimálne vstupy pre realizáciu nášho produktu, musia kľúčové oddelenia nákupu, logistiky a kvality veľmi úzko a efektívne spolupracovať. A to nielen v hore uvedenej dokumentácii, ale aj cieľom rozvoji dodávateľov.





X-COMPANY

Sme vzdelávacia a poradenská spoločnosť pôsobiaca na českom a slovenskom trhu so zameraním na manažment, leadership, logistiku a nákup.

Formou otvorených kurzov poskytujeme vzdelávanie s cieľom optimálneho využitia individuálneho, resp. tímového potenciálu. Budujeme kompetencie k vedeniu a riadeniu tímov na vyššej i strednej úrovni. Posilňujeme odbornosť v oblasti logistiky a nákupu.

Firemné konzultácie sú zamerané na analýzu a rozvoj riadiacich procesov firiem. Preverujeme funkčnosť byznis plánov, pomáhame budovať silnú firemnú kultúru.

X-TRAINING

VZDELÁVANIE, OTVORENÉ A UZATVORENÉ KURZY,
INTERAKTIVNÉ WORKSHOPY SO ZAMERANÍM NA OPTIMÁLNE
VYUŽITIE INDIVIDUÁLNEHO, RESP. TÍMOVÉHO POTENCIÁLU

vyšší manažment: 8 modulov
stredný manažment: 6 modulov
logistika: 12 modulov
nákup: 2 moduly

X-CONSULTING

FIREMNÉ KONZULTÁCIE A PORADENSTVO ZAMERANÉ
NA ANALÝZU A ROZVOJ RIADIACICH PROCESOV FIRIEM

tvorba a redizajn firemnej vízie a poslania
tvorba firemných hodnôt a hodnotiacej stupnice
(základ budovania silnej firemnej kultúry)
tvorba/redizajn byznis modelu
panelová analýza hlavného firemného modelu
audít logistiky
mentoring

NÁKUP

XTN01 ŠPECIFIKÁ NÁKUPU V AUTOMOBILOVOM PRIEMYSLE
XTN02 OPERATÍVNY A STRATEGICKÝ NÁKUP V PRAXI

Nové moduly dopĺňujúce témy logistiky a nákupu

XTF01 AUTOMOTIVE MINIMUM
XTF02 LOGISTICKÁ FMEA



KONTAKT

SÍDLO SPOLOČNOSTI

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

ZASTÚPENIE PRE 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