

Wybór dostawcy jest dla firmy decyzją o znaczeniu strategicznym. Od dostawcy zależy jakość i cena Waszych produktów, usług oraz terminowość i niezawodność ich dostaw.

Podczas zajęć

- dowiesz się jak dobrać najskuteczniejsze w Twojej branży techniki oceny i kwalifikacji dostawców,
- zidentyfikujesz kluczowe czynniki wpływające na wybór optymalnego dostawcy,
- poznasz bardzo dużo praktycznych wskazówek i przykładów z życia.

METODY WYBORU I OCENY DOSTAWCÓW

I. WYBÓR DOSTAWCÓW W UJĘCIU STRATEGICZNYM

Strategiczny Plan Kategorii

1. **Analiza rynku dostawców.** Narzędzia budowy wiedzy o rynku (RFI – zapytanie o informację, RFP – zapytanie o propozycję, RFQ – zapytanie o ofertę).
2. **Przygotowanie Strategii dla kategorii** z wykorzystaniem metodologii „Six Bucket”. Określenie kierunków strategicznych rozwoju dostawców i ich kontrybucji do naszego biznesu.
3. **Precyzyjne pozycjonowanie na osi siła słabość**, profesjonalne narzędzia kupieckie – „Matryca Kraljic” oraz „Model Wiatraka” i model „11Cs”.
4. **Budowa w pełni zintegrowanego łańcucha dostaw** – metodologia LEAN wykorzystywana w integracji logistycznej z dostawcą (modele: VMI, CS, KANBAN).
5. **Budowanie wiedzy o produkcie/usłudze** – profesjonalne narzędzie kupieckie „Should Cost Model”.

II. WYBÓR DOSTAWCÓW W UJĘCIU TAKTYCZNYM

1. Walidacja dostawcy

- a) Walidacja dostawcy i walidacja oferty – profesjonalne narzędzie kupieckie metoda „0-10”

- b) Audyt jako narzędzie walidacji dostawcy - zgodnie z metodologią branży automotive „VDA”
- c) Analiza stabilności finansowej dostawcy – wskaźnik z-score, „Quick Ratio”

2. **Budowanie modelu kosztowego** uwzględniającego wszystkie elementy łańcucha wartości, a nie samą tylko cenę.
3. **Przygotowanie negocjacji TCO** (całkowity koszt posiadania), oraz przykłady praktycznego zastosowania warsztatów optymalizacyjnych z dostawcami w celu prowadzenia projektów „Value Engineering” (inżynieria wartości). Ćwiczenie w grupach – negocjacja TCO.
4. **Negocjacje ramowej umowy zakupowej.** Najważniejsze zapisy, które gwarantują respektowanie postanowień umowy. Jak w łatwy sposób negocjować kary umowne z dostawcą? Techniki negocjacji kar umownych.

III. OCENA I ROZWÓJ DOSTAWCY NA POZIOMIE OPERACYJNYM

1. Metody oceny dostawcy w trakcie trwania współpracy.
2. Narzędzia oceny dostawcy. **Jak stworzyć sprawny system monitoringu dostawcy?**
3. Przygotowanie planu rozwoju dostawcy i działań korygujących.

Proponowany trener



Jacek Jarmuszcak – trener-praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

Jedyny w Polsce trener z doświadczeniem praktycznym sięgającym od zakupów surowców i opakowań dla branży FMCG, przez zakupy dla przemysłu automotive do zakupu usług profesjonalnych (w tym Facility Management) i systemów IT branży usługowej. Dlatego dobrze rozumie różnice w **metodach wywierania presji na dostawcach** w zależności od branży.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG (Anpak, Kilargo) dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Doświadczenie zdobyte w branży FMCG rzutuje na późniejszy styl negocjacyjny. Kluczowe aspekty skutecznych negocjacji to – **szczegółowe przygotowanie, dokładna analiza, świadomość czasu jako kluczowego czynnika skuteczności negocjatora oraz wywieranie presji na dostawcy/adwersarzu.**

Dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię zakupową dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami.

Później jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, zarządzał zespołem który przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

Jako Global Category Manager w Grupie Carlsberg, tworzył strategię zakupową i prowadził negocjacje z kluczowymi dostawcami w najbardziej wymagającym obszarze zakupów: IT, usług profesjonalnych oraz floty samochodowej.

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, Aukcje Elektroniczne, ...)

Łączna wartość zakupów, które negocjował w trakcie swojego dotychczasowego doświadczenia przekracza trzy miliardy Euro.

Lista wybranych firm, uczestników warsztatów negocjacji zakupowych prowadzonych przez Jacka Jarmuszcaka (szkolenia zamknięte i otwarte)

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. – Płock, Pol-AM-PACK S.A. w Krakowie Oddział Huta Szkła "ORZESZE" w Orzeszu – Orzesze, CERAMIKA Paradyż Sp. z o.o. – Opoczno, Venetian Investment Sp. z o.o. – Wrocław, Vibracoustic Polska Sp. z o.o. – Środa Śląska, LG ELECTRONICS Wrocław Sp. z o.o. – Kobierzyce, Viacon Sp. z o.o. – Rydzyna, Ferrosan Medical Devices Sp. z o.o. – Szczecin, SIEMENS Sp. z o.o. – Warszawa, TRW POLSKA Sp. z o.o. Centrum Inżynieryjne – Częstochowa, OTCF S.A. – Wieliczka, PREVAC Sp. z o.o. – Rogów, LG DISPLAY Poland Sp. z o.o. – Kobierzyce, Colian Sp. z o.o. – Opatówek, Ficomirrors Polska Sp. z o.o. – Dąbrowa Górnicza, Black Red White SA – Biłgoraj, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Vitkovice Milmet S.A. – Sosnowiec, Sils Centre Gliwice Sp. z o.o. – Gliwice, Bombardier Transportation Polska Sp. z o.o. – Łódź, Trenkwalder Benefit Sp. z o.o. – Kraków, MESSER Polska Sp. z o.o. – Chorzów, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o. – Katowice, Oasis East Sp. z o.o. – Gliwice

Opinie o jego szkoleniach

Wszystko oparte na przykładach z pracy i doświadczeniu prowadzącego – SUPER!

Najlepsze szkolenie z negocjacji na którym byłem, a byłem na wielu. Polecam!

Bardzo interesujące, praktyczne zachowania, techniki nie są tak istotne, jak przygotowanie.

Ciekawe, profesjonalne.

Bardzo bogate w nowe wiadomości.

Praktyczne rady dotyczące postawy w czasie negocjacji, rozwiązywania problemów.

Podobało mi się, że przekazywano informacje ze strony praktycznej.

Warto wziąć w nim udział.

Z pewnością polecę to szkolenie dalej.

Prowadzący z pasją opowiada o temacie.

Temat	METODY WYBORU I OCENY DOSTAWCÓW
Miejsce	WROCLAW, WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3
Termin	11 grudnia 2017 r. Zajęcia w godzinach 09:00 – 17.00.
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby: 593 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. W cenie uwzględniono koszty: <ul style="list-style-type: none"> • 9 godzin intensywnych warsztatów, • materiały szkoleniowe i pomocnicze, • serwis kawowy (kawa, herbata, soki, ciastka), • lunch Informacja dodatkowa: koszt noclegu w WenderEDU Business Center w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi 135 zł.
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem numeru 2017/12/123.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy faksem, telefonicznie lub pocztą pod adresem: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: (071) 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy faksem lub e'mail'em do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Spółka Vademecum posiada certyfikaty:



System Zarządzania Jakością ISO 9001:2015



Stosujemy **KODEKS DOBRYCH PRAKTYK** Polskiej Izby Firm Szkoleniowych




Znak jakości MSUES nr 86/2014

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax (071) 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie 2017/12/123 –WROCLAW, 11 giednia 2017 r.

METODY WYBORU I OCENY DOSTAWCÓW

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

tel.: (0-) fax: e-mail: NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1.-

2.-

Imię i nazwisko osoby dokonującej zgłoszenia – stanowisko

.....-

Data zgłoszeniaPieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia**