

Odnośnik do strony szkolenia:

<http://goodman.eu/szkolenia/szkolenie-zarzadzanie-relacjami-w-zakupach-4srm>

PROGRAM SZKOLENIA:

ZARZĄDZANIE RELACJAMI W ZAKUPACH – 4Srm™

15-16 MARZEC 2018

WARSZAWA

i-view Meetings

ul. Mazowiecka 9



Dzień pierwszy – start 9:00

- ∞ Wprowadzenie do zarządzania relacjami z dostawcami. Na czym polegają i czego dotyczą
- ∞ Dlaczego SRM nie działa w firmach? Powody i przeciwdziałanie.
- ∞ SRM na przykładach – CASE STUDY.
- ∞ Poziomy zaangażowania dostawcy w relacje. Jak postrzegamy dostawców jako potencjalne strony budowania relacji.
- ∞ Gdzie zaczyna się SRM?
- ∞ **4SRM – opis procesu i etapów.**
- ∞ Etap 1 4SRM – Segmentation (Segmentacja kategorii, metody i narzędzia segmentacji, m.in. macierz Kraljica, macierz Bensaou, A+ABCD i metody manualne, tworzenie i praktyczne wykorzystanie narzędzi).

Zakończenie dnia pierwszego 16:30

Dzień drugi – start 9:00

- ∞ Etap 2 4SRM – Selection (Selekcja i wybór dostawców do SRM, rodzaje dostawców, wykorzystanie autorskiego narzędzia do wyboru dostawców do programów SRM, macierz A.Cox'a do wsparcia decyzji o wyborze dostawcy).
- ∞ Etap 3 4SRM – Strategy (Tworzenie strategii SRM, cechy strategii, omówienie poszczególnych etapów budowy optymalnej strategii budowania relacji, narzędzia do tworzenia celów strategii SRM: VIPER, RAQSCI, Analiza Możliwości, Analiza Ryzyk, Ankiety, tworzenie KPI relacji z dostawcą)
- ∞ Etap 4 4SRM – Supplier Exit (Tworzenie planu wyjścia ze współpracy z dostawcą).
- ∞ Proces wdrażania modelu 4SRM wraz z przykładami.
- ∞ Jak przekonać Zarząd do wprowadzenia procesu SRM?
- ∞ Czym jest innowacyjność w procesie 4SRM? Metody realizacji i oceny.

Zakończenie dnia 16:30-17:00

TRENER/TRENERZY:



Daniel Matela – Praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami na każdej płaszczyźnie, na poziomie krajowym i międzynarodowym. Negocjator oraz Manager Zakupów z doświadczeniem w międzynarodowych koncernach FMCG. Z powodzeniem wdraża i realizuje strategie zakupowe, zarządza kategoriami zakupowymi oraz realizuje projekty optymalizacyjne. Karierę rozpoczynał ponad 15 lat temu w koncernie finansowym Aviva (wcześniej Commercial Union). Swoje doświadczenie zdobył także jako Specjalista ds. Zakupów w CEDC International (Bols, Żubrówka, Absolwent) gdzie zarządzał 8 kategoriami zakupowymi, od 2012 do 2018 roku realizował projekty optymalizacyjne w ramach zarządzania kilkudziesięcioma kategoriami zakupowymi oraz strategiami zakupowymi w Imperial Tobacco Polska S.A. Obecnie Global Sourcing Manager Capex w Mondelēz International. Członek Polskiego Stowarzyszenia Managerów Logistyki i Zakupów. Od 2016 roku Senior Consultant i Trener w firmę Goodman, od 2018 wiceprezes zarządu GOODMAN GROUP Sp. z o.o. Absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu na Wydziale Ekonomii, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na Wydziale Prawa i Administracji oraz Studiów Podyplomowych „Zakupy w Biznesie” w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.



Grzegorz Olechniewicz – Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategie między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł) Przez ostatnie lata doradzał dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności, oraz zarządzania projektami. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca GO-CTR Consulting i Polskiej Grupy Zakupowej (realizacja zakupów grupowych). Prezes zarządu i główny ekspert ds. zarządzania w firmie GOODMAN GROUP Sp. z o.o. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu a obecnie wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów oraz Zarządzanie Projektem na WSB w Poznaniu i Chorzowie. Swoją wiedzą i doświadczeniem dzieli się również ze studentami kierunków studiów podyplomowych: Studia Managerskie, Strategie Sprzedaży czy Negocjacje i Mediacje. Współzałożyciel i członek dwóch krajowych stowarzyszeń branży zakupowej. łączny budżet projektów zakupowych które wspierał w 2016 roku przekroczył wartość 4 500 000 000 złotych.

KORZYŚCI:

- dzięki uczestnictwu w oferowanym przez GOODMAN szkoleniu kupcy nabędą lub pogłębią kompetencje lub umiejętności niezbędne w codziennej pracy w ramach zarządzania relacjami z dostawcami,
- uczestnicy poznają innowacyjne narzędzia wykorzystywane w procesie zarządzania relacjami w praktyce,
- wspólnie z uczestnikami omówimy najlepsze praktyki zakupowe w procesie SRM
- zrealizujemy ciekawe zadania i ćwiczenia dla kupców dotyczące budowania relacji z dostawcami.

WARTOŚĆ SZKOLENIA:

ILOŚĆ OSÓB	1	2	3	4
PLN ZA OSOBĘ	3600	3400	3200	3000

Wartość szkolenia podana w zł netto.

Wartość szkolenia zawiera:

- materiały szkoleniowe;
- wykłady oraz ćwiczenia 8h dziennie (1h-45min) oddzielone przerwami;
- certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu;
- napoje, poczęstunek obiady;
- opcjonalnie istnieje możliwość dokupienia noclegu.

Odnośnik do strony szkolenia:

<http://goodman.eu/szkolenia/szkolenie-zarzadzanie-relacjami-w-zakupach-4srm>

TAGI: SZKOLENIA DLA KUPCÓW, SZKOLENIA DLA DZIAŁU ZAKUPÓW, OPTYMALIZACJA ZAKUPÓW, ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI, SRM, SOURCING, PROCUREMENT, ZAKUPY STRATEGICZNE, ZAKUPY OPERACYJNE, SZKOLENIA DLA MANAGERÓW ZAKUPÓW, WARSZATY SZKOLENIOWE, NEGOCJACJE ZAKUPOWE, KPI W ZAKUPACH, NARZĘDZIA ZAKUPOWE, PLATFORMA ZAKUPOWA.