

Zapraszamy do udziału w szkoleniu nt.
STRATEGIE I PROCEDURY ZAKUPOWE.
PRAKTYKA ZAWIERANIA UMÓW Z DOSTAWCAMI

Miejsce i termin: Zakopane 22-24 marca 2010 r.

Przyjazd 22.03 na obiad, wyjazd 24.03 po obiedzie.

Szkolenie odbędzie się w Hotel Wersal ***
www.hotelwersal.pl



Szkolenie skierowane jest do

Kadry menedżerskiej i pracowników działów zaopatrzenia, zakupów, prawnych oraz wszystkich osób zajmujących się współpracą (negocjacja i zawieraniem umów itp.) z dostawcami oraz zarządzaniem łańcuchem dostaw.

Celem szkolenia jest

- Zapoznanie się z nowymi koncepcjami w zakresie ustalania i realizacji strategii zakupowych w zależności od segmentu dostawcy,
- Pomoc w ustaleniu optymalnych procedur w zaopatrzeniu z punktu widzenia kosztów,
- Wykształcenie praktycznych umiejętności zawierania umów z dostawcami, zgodnie z nowymi zwyczajami handlowymi, zabezpieczających interesy kupującego,
- Uzyskanie praktycznych rad na temat rozwiązywania problemów w sferze zaopatrzenia, popartych przykładami rozwiązań w różnych firmach.

Program szkolenia

- **Ustalanie i realizacja strategii zakupowych w zależności od sytuacji rynkowej i segmentu dostawc,**



- Metody analizy rynku zaopatrzenia i zarządzania portfelami dostawców,
- Nowe obszary logistyki zaopatrzenia, w tym wykorzystanie Internetu w zarządzaniu łańcuchem dostaw,
- **Optymalizacja sieci zaopatrzenia** z wykorzystaniem najnowszych koncepcji logistycznych-analiza przypadków,
- Praktyczne wskazówki dotyczące nawiązywania stosunków z dostawcami,
- Zasady wyboru oraz oceny dostawców,
- Nowoczesne techniki zarządzania zapasami a wywoływanie zamówień. Optymalizacja zamówień,
- **Usprawnienie procedur zakupu i ograniczanie kosztów,**
- Zakupy z wykorzystaniem platform przetargowych w Internecie,
- **Zasady zawierania umów ramowych z dostawcami,**
- Kwestia włączania cenników i harmonogramów do umów ramowych,
- Procedury związane z zapytaniem ofertowym jako wstępem do negocjacji z dostawcą,
- Posługiwanie się ofertą zakupu i różnice z zapytaniem,
- Zasady zawierania umów poprzez zamówienie i potwierdzenie zamówienia, jako procedura (problemy z podejściem handlowym a prawnym),
- Spory dotyczące zmian w potwierdzaniu zamówień,
- **Odejście od zasady lustrzanego odbicia w zamówieniu,**
- Formułowanie zasad prognozowania ilości towaru w umowach długookresowych,
- **Ujednolicenie procedury w zakresie zawierania umów** i współpracy z dostawcą,
- Zabezpieczanie dochodzenia roszczeń z tytułu reklamacji ilościowych i jakościowych oraz kar umownych, roszczenia z tytułu gwarancji, rękojmi i niezgodności z umową,
- **Opracowywanie strategii zakupowych wobec dostawców w pozycji monopolistycznej,**
- Analiza praktycznych rozwiązań w różnego typu firmach.

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów do wykorzystania w praktyce oraz możliwość dalszych konsultacji przez Internet.

Temat i program szkolenia chroniony prawem autorskim.

Metodyka

Mini-wykłady, prezentacje, analiza przypadków, ćwiczenia praktyczne, konsultacje indywidualne i dyskusja .



Prowadzący

Znany specjalista w zakresie negocjowania i zawierania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym, aktywnie uczestniczy we wdrażaniu rozwiązań logistycznych w sferze zakupu. Jest autorem koncepcji zaopatrzenia dla dużych firm i niektórych sieci handlowych w Polsce. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, czego wyrazem jest obroniona przez niego w SGH, rozprawa habilitacyjna. Wiedzę praktyczną zdobywał od 25 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce. Od 1983 roku przeszkolił kilka tysięcy menedżerów i handlowców oraz napisał 40 książek.

Organizacja

Koszt uczestnictwa: 1710 zł

Cena obejmuje:

Pobył: od 22.03 2010 r. (obiad) do 24.03 2010 r.(obiad)

- zakwaterowanie w pokojach 2-os.
- do pok. 1-os. dopłata 200 zł (ograniczona ilość)
- pełne wyżywienie
- materiały szkoleniowe
- certyfikat ukończenia szkolenia
- imprezę integracyjną w karczmie góralskiej

Promocja cenowa! (*)

- **5 % rabat przy zgłoszeniu 1 osoby**
- **10 % rabat przy zgłoszeniu 2 osób**

Promocja obowiązuje przy zgłoszeniu do 10.02.2010 r.

HARMONOGRAM SZKOLENIA

I dzień – przyjazd uczestników, godz.14.00 – obiad

zajęcia w godz.15.00-18.00, godz. 18.30 - kolacja integracyjna



II dzień - śniadanie, obiad, kolacja

zajęcia w godz. 9.00-13.00 i 14.00-16.00

III dzień – śniadanie, godz. 12.00-obiad, wyjazd uczestników

Zajęcia w godz. 9.00-12.00

- Zgłoszenia prosimy przesyłać faxem/pocztą z podpisem i pieczętą osoby decyzyjnej.
- Zgłoszenie przesłane e-mailem ma formę wstępnej rezerwacji
- Potwierdzenie i rachunek wysyłamy zgłoszonym uczestnikom 7 dni przed szkoleniem
- W przypadku rezygnacji z udziału w szkoleniu-zwrotu całości kwoty dokonujemy na podstawie pisemnej lub telefonicznej informacji do 10 dni przed szkoleniem
- **Uwaga:** organizator zastrzega sobie prawo zmiany pensjonatu na równorzędny standardem