

SRM – ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z DOSTAWCAMI

Zarządzaj informacjami

Buduj relacje

Działaj proaktywnie

1 dzień szkoleniowy
łączenie wiedzy i praktyki
2 moduły, 12 obszarów tematycznych

Dlaczego warto szkolić się w Zakupach?

profitia

Wynieś Zakupy na poziom strategiczny i obserwuj wymierne efekty!



Wskaźnik retencji >90%?

To możliwe, dzięki szkoleniom rozwijającym kompetencje zakupowe



Jednoczesny wzrost poziomu satysfakcji i efektywności?

Tak, jeśli zainwestujesz w szkolenia dedykowane dla określonej grupy odbiorców



Realny zwrot z inwestycji w szkolenie?

Pomożemy Ci zaprojektować proces pomiaru ROI dla programów rozwojowych!

Cele szkolenia



Nauczymy Twój Zespół



Jak zwiększać przychód firmy poprzez stosowanie dźwigni negocjacyjnych związanych z SRM



Jak zmniejszać koszty dzięki świadomemu zarządzaniu kontraktami



Jak kreować wiarygodny wizerunek Zakupów i firmy



Jak zwiększać efektywność dzięki segmentacji dostawców



Jak identyfikować ryzyka i ograniczać ich skutki



Jak profesjonalizować Zakupy dzięki ustrukturyzowanej wiedzy zakupowej

Dla kogo dedykowane jest to szkolenie?

profitia

- **Manager Zespołu Zakupów**
- **Kupiec strategiczny, Lead Buyer, Category Manager, Kierownik Kategorii**
- **Kupiec prowadzący postępowania zakupowe**
- **Back Office Zakupów – osoby zajmujące się realizacją zamówień i obsługą faktur**
- **Dodatkowo polecamy udział w szkoleniu dla Klientów Wewnętrznych**



Efekty szkolenia – wiedza i umiejętności



Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:



- ✓ Pozna kluczowe pojęcia w obszarze zarządzania relacjami z dostawcami i zarządzania kontraktami
- ✓ Zmierzy się z metodami analitycznymi w zakupach
- ✓ Nauczy się, jak wykonać segmentację dostawców i wykorzystać ją dla poprawy efektywności
- ✓ Zrozumie znaczenie relacji w biznesie na każdym etapie procesu zakupowego
- ✓ Opracuje kryteria prekwalfikacji dostawców, oceny ofert, rozliczania realizacji umowy
- ✓ Rozpozna swój styl w zakresie podejścia do konfliktu
- ✓ Zrozumie role i odpowiedzialności osób zaangażowanych w relacje z dostawcami
- ✓ Będzie aktywnie wpływał na komunikację, relacje, efekty

Formuła szkolenia to 1-dniowa pigułka wiedzy i ćwiczenia na temat SRM

profitia

SRM [ang. Supplier Relationship Management], czyli Zarządzanie Relacjami z Dostawcami

1. Research o rynku

2. Prekwalifikacja

3. Baza dostawców

4. Analiza wskaźnikowa

5. Analiza rynku

7. Komunikacja

6. KPI, SLA & contract management

Umiejętności twarde:

- ✓ Metody analityczne
- ✓ Wnioskowanie strategiczne
- ✓ Stosowanie nowoczesnych narzędzi
- ✓ Korzystanie z kryteriów oceny/ kwalifikacji

Umiejętności miękkie:

- ✓ Komunikacja
- ✓ Plan naprawczy i wychodzenie z konfliktu
- ✓ Motywacja i współpraca
- ✓ Zarządzanie ryzykami



Moduł 1:

RELACJE W BIZNESIE I ZAKUPACH

1. Definicja relacji biznesowych
2. Spektrum relacji z dostawcami
3. Zarządzanie relacjami z dostawcami a zarządzanie umowami
4. Macierz Kraljica a optymalny dobór relacji biznesowej
5. Macierz Kraljica a optymalny dobór typu umów
6. Model preferencji dostawcy
7. Możliwe rozwiązania konfliktów z dostawcami



Moduł 2:

STRATEGICZNE DZIAŁANIA ZAKUPOWE W RAMACH SRM

1. Podejście do budowania relacji z monopolistami
2. Prekwalifikacja dostawców
3. Wprowadzenie nowego dostawcy
4. Ocena realizacji umowy
5. Poprawa wyników dostawców

Przykładowe narzędzia, metody i modele, które będziemy poznawać i trenować podczas szkolenia

profitia



Macierz Kralijica – kultowe narzędzie zakupowe wykorzystywane w wielu wymiarach!



Analiza STEEPLE



Analiza 5 sił Portera



Model preferencji dostawcy



Macierz ryzyk i strategie zarządzania nimi



Pozycjonowanie interesariuszy w modelu Egana



Szkolenie z zakresu SRM to połączenie dużej dawki wiedzy z jeszcze większą dawką praktycznych ćwiczeń, dyskusji, pracy indywidualnej i grupowej



SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI ABY ZORGANIZOWAĆ SZKOLENIE

AGNIESZKA TWORZYŃSKA
LEARNING & DEVELOPMENT MANAGER

+ 48 572 001 381

agnieszka.tworzynska@profitia.pl

Odwiedź naszą stronę, aby poznać
nasze inne szkolenia dla Zakupów