

27, 28 февраля 2015

**80% УСПЕХА КОМПАНИИ –
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННЫЕ ЗАКУПКИ,
АССОРТИМЕНТ И ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ.**

Тренинг – практикум для закупщиков, коммерсантов и финансистов
«УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ – СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ УСПЕХА!»

ЧТО ЕСТЬ СЕЙЧАС?

- **Р**ынки становятся все более конкурентными. Сегодня в лучшем случае спрос равен предложению. Продавать с каждым годом становится сложнее – мешают конкуренты, и малое количество специалистов.
- **П**ри высокой конкуренции начинает снижаться цена, добавленная стоимость падает, издержки растут, это уменьшает прибыль компании.
- **Д**ефицит профессиональных товароведов. Закупщики, которые работают в компании, опираются на собственный опыт, и только малое количество из них реально используют технологии.

ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ НА ТРЕНИНГЕ?

- **Г**рамотно планировать ассортимент и управлять им. Поймете и будете применять базовые понятия и законы коммерческого управления ассортиментом.
- **А**втоматизировать управление товарными запасами, наценкой и заказами, выставлять правильное техническое задание IT-специалистам при разработке системы автоматизации, которая обеспечит качественное управление закупками.
- **С**оздавать добавленную стоимость и управлять выгодой за счет эффективного ведения переговоров с поставщиками по цене, ассортименту, качеству и условиям поставки товара.



Автор и ведущий –

Влад Акишев

Сертифицированный бизнес-тренер, профессиональный коуч, автор программ в области управления и профессиональных коммуникаций.

Генеральный директор консалтинговой компании «Сила Роста».

Опыт проведения обучающих программ - более **12** лет.

Опыт управленческой деятельности – более **20** лет.

С 2005 по н.в. проведено более **300** открытых и корпоративных тренингов в городах Пермь, Москва, Екатеринбург, Сургут, Барнаул, Астана и др.

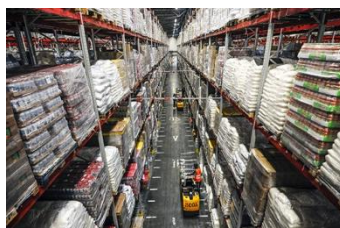
Как должно быть?



Товар с высокой наценкой должен отдельно контролироваться.



Дефициты должны быть в наличии.



Неликвиды должны контролироваться.



Учет упущенной прибыли должен быть автоматизированным.

Продавец должен приходить к клиенту с полной ассортиментной матрицей, которая отображает актуальные потребности клиента.



Как этого достичь?



На тренинге **«Управление закупками - Создание условий для успеха!»** Вы получите алгоритм создания автоматизированной системы управления закупками.

Такая система позволит Вам планировать, контролировать и своевременно корректировать ассортимент, цены, объем продаж и дебиторской задолженности, маркетинг, логистику, сервис, минимизировать упущенную прибыль.

Практика показывает, что по итогам тренинга компаниям удается достигнуть экономии в товарном запасе **10-15 %**, увеличить наценку на разных рынках от **1 до 5 %**, изменить в выгодную сторону условия по отсрочке платежа, либо в изменении ассортимента.

РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА ВЫШЕ, ЕСЛИ УЧАСТВУЕТ КОМАНДА!

Отличия от других тренингов и семинаров:

- В основе программы **АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА**, созданная на основе 20-ти летнего опыта управленческой деятельности;
- Только **ПРОВЕРЕННЫЕ** на практике **РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ**;
- На **100% ПРИМЕНИМЫЕ НА ПРАКТИКЕ** методики и инструменты;

Темы, которые прорабатываются участниками в рамках тренинга:

Часть 1. Управление выбором.

- Классификация ассортимента.
- Анализ ассортимента.
- Стратегия управления продуктом компании.
- Формирование ассортимента, построение ассортиментной матрицы.
- Управление ассортиментом в соответствии со стратегией продвижения.
- Согласование плана продаж, ассортиментной матрицы и планов по товарным запасам.

Часть 2. Управление наличием.

- Определение и классификация товарных запасов.
- Показатели эффективности товарных запасов.
- Управление закупками и товарными запасами.
- Анализ эффективности товарных запасов прошлого периода.
- Прогнозирование и планирование товарных запасов будущего периода. Разработка оптимальных показателей для работы компании.
- Оценка ситуации по упущенной прибыли.

Часть 3. Ключевые процессы.

- Алгоритм составления заказов.
- Организация работы отдела закупок.
- Информационная база поставщиков.
- Управленческий учет и автоматизация управления товарными запасами и ассортиментной матрицей.
- Мотивация сотрудников отдела на результат.

Тренинг «Управление закупками – Создание условий для успеха!» раскрывает ресурсы компании, которые **СЕГОДНЯ** позволят управлять прибылью, обыгрывать конкурентов и повышать лояльность клиентов к Вашей компании.

Стоимость участия в тренинге – 21 000 руб. При участии 3 и более человек – 19 500 руб.

Для максимально эффективной работы отдела закупа рекомендуем пройти тренинг **«ПЕРЕГОВОРЫ В БИЗНЕСЕ – СТРАТЕГИЯ ПОБЕДЫ!»** 2, 3, 4 апреля 2015 г.

Если вкратце, в программе тренинга будет:

Ключевые принципы построения переговоров с поставщиками...**О**тработка навыка постановки целей в переговорах о закупках... **Т**ехнологии выработки эффективной стратегии ведения переговоров... **В**ыбор правильной позиции в переговорах... **Ф**ормирование собственной сильной позиции в переговорах...**П**ринципы построения конструктивного диалога, аргументации своей позиции и убеждения партнера... **И**нструменты поиска и продвижения в ходе переговоров выгодных вариантов сотрудничества... **У**мение работать с альтернативами в переговорах...**Т**орг и переговоры о цене... **К**онкуренты, обстоятельства, прошлый опыт... **И**спользование стратегии уступок... **М**етоды аргументации и убеждения собеседника... **Т**ехники работы с возражениями... **Т**ехники перехвата и удержания инициативы...