

APRIORI



World

SEMINAR

SMANJITE TROŠKOVE EFIKASNOM NABAVOM

Sarajevo: 3.10.2017.

Hotel SARAJEVO, Ul. Džemala Bijedića 169. A, 71 000 Sarajevo

O SEMINARU

Na kraju se računa samo rezultat. Sveukupni rezultat rada logistike, računovodstva, prodaje, uprave i ostalih jedinica zove se dobit. Na službi prodaje je da stvara prihod, a na nabavi da stvara marže, odnosno uštede. Svaka realizirana ušteda se u trenutku ostvarenja pretvara u dobit. Najveće se uštede ostvaruju prilikom nabave robe, usluga i materijala. Stoga možemo slobodno reći da je služba nabave generator profita.

Uvođenjem standardizacije, upravljanjem nabavnim kategorijama, upravljanjem dobavljačima i ugovorima, inovacijama i određivanjem nabavnih strategija mogu se postići znatne uštede. Iako se uštedjeti može „na svakom koraku“, nabavljači rijetko postižu uštede na lagan način. Za svaku se uštedu moraju izboriti.

Nabavljači obično pregovaraju s prodavačima svojih dobavljača. Tečajevi za uspješne prodavače na našem prostoru postoje već 25 godina.

Nabavljači u pravilu ne pohađaju treninge pregovaračkih vještina jer se nekako uvriježilo mišljenje da su u puno povoljnijem položaju od prodavača te da im zahvaljujući tom položaju zapravo nikakvi treninzi i obuke ne trebaju.

Sada i nabavljači imaju priliku ovladati znanjem i taktikama pregovora te postići najbolje uvjete nabave za svoju firmu. Na ovom će seminaru polaznici naučiti prepoznavati prodajne tehnike koje koriste prodavači, od pripreme za prodajni razgovor do dobivanja narudžbe te im uspješno odgovoriti pregovaračkim vještinama.

Ukoliko ostvarene uštede ne mjerimo i ne prikazujemo ih, napor službe nabave i nabavljača ostat će neprimjećen. Prikazivanje ostvarenih ušteda dobro je došlo u afirmaciji službe nabave pred upravom, pred ostalim službama ali i zbog motivacije samih nabavljača. Prodavača je lako ocijeniti. Što više proda, što više novih ugovora napravi ili što više metara polica osvoji, to je njegova ocjena (plaća) viša. Kako ocijeniti nabavljača? Što više nabavi, to mu je ocjena viša? Ne? Znači, što manje nabavi, to je nabavljač bolji?

Na ovom će treningu biti prikazani postupci, alati i sredstva koji kroz unapređenje procesa u nabavi služe postizanju ušteda, njihovom mjerenju i prezentaciju. Prikazat ćemo način računanja i mjerenja ušteda prilagođenih raznim nabavnim kategorijama.



CILJ SEMINARA

Unaprijediti znanja i vještine potrebne za strateško i taktičko vođenje nabave. Primijeniti znanja vođenja nabavnog tima od određivanja nabavnih strategija, definiranja ciljeva nabavnom timu, stvaranja i prikazivanje ušteta te ocjenjivanje nabavljača.

CILJNA SKUPINA

Seminar je namijenjen:

- Voditeljima i direktorima nabave;
- Poduzetnicima;
- Nabavljačima;
- Prodavačima koji žele uvid u način razmišljanja nabavljača.

DNEVNI RASPORED

9:00 – 10:30	Radni dio
10:30 – 10:45	Pauza za osvježenje
10:45 – 12:15	Radni dio
12:15 – 13:15	Pauza uz ručak
13:15 – 14:45	Radni dio
14:45 – 15:00	Pauza za osvježenje
15:00 – 16:30	Radni dio

METODE RADA

- Interaktivna radionica uz PPTX prezentaciju;
- Diskusija;
- Praktične vježbe.

Svaki polaznik po završetku seminara primit će certifikat.



PROGRAM SEMINARA

- Uloga i položaj službe nabave u kompaniji;
- Troškovi u nabavi;
- Što je bolje – više prodati ili više uštedjeti;
- Definiranje nabavnih strategija;
- Provođenje nabavnih taktika;
- Upravljanje nabavnim kategorijama, ugovorima i dobavljačima;
- Standardizacija poslovnih procesa;
- Izrada nabavnih planova;
- Kalkulacije u nabavi;
- Stvaranje i mjerenje ušteda;
- Ocjenjivanje dobavljača;
- Ocjenjivanje nabavljača;
- E-nabava i reverzne e-aukcije;
- Pregovori u nabavi;
- Nabavne tehnike pregovora naspram prodavačkih tehnika;
- Određivanje ciljeva prije pregovora;
- Utjecaj na stav prodavača;
- Pregovori u timovima.

NAKON SEMINARA

Polaznici će steći znanja i vještine potrebne za definiranje nabavnih strategija i taktika te implementiranje alata i postupaka za stvaranje ušteda. Naučit će prepoznati pregovaračku taktiku svog dobavljača te joj se uspješno prilagoditi i postići bolji ishod u pregovorima. Konačno, znat će ocijeniti nabavljače te iskoristiti ocjenu u daljnjoj motivaciji nabavnog tima.

APRIORI



World

VODITELJ SEMINARA

Boris Vulić ima 20 godina iskustva u rukovođenju maloprodajom u vlastitim maloprodajama i vođenje prodaje u velikim firmama poput FINA-e i Erste Grupe. Vodi prodajne i marketinške kampanje za robu široke potrošnje, te B2B i elektronske poslovne usluge. Koordinira timom za kalkulacije. Kreira prodajne planove za velike, srednje i male sisteme i usklađuje planove i poslovne strategije. složene Kao voditelj prodaje organizira i vodi treninge osobne prodaje koji uključuju pregovaračke, prezentacijske i komunikacijske vještine, širenja na nova tržišta, te povećanja tržišnog udjela. Ujedinjuje „soft i hard skills“ i prenosi znanja iz kalkulacija isplativosti investicija jednako kao i iz područja formiranja osobnog stila prodaje. Izrađuje studije isplativosti projekata. Predaje na kolegiju Voditelj nabave u Institutu za menadžment prema vlastitom nastavnom programu kojeg je odobrilo nadležno ministarstvo, a dvije je godine bio izvanredni predavač na visokoj školi na kolegiju Unapređenje prodaje. Konzultant je u oblasti prodaje, nabave i organizacijskih procesa. Autor je članaka u kojima obrađuje teme vezanu uz prodaju, unapređenje prodaje, edukacije i nabavu.

AGENCIJA APRIORI BH

Agencija za profesionalno usavršavanje Apriori BH na području Bosne i Hercegovine i zemalja u regiji od 2007. godine organizira poslovne obuke s ciljem nadogradnje znanja i razvoja zaposlenih u firmama, institucijama i organizacijama. Naglasak na obukama koje organiziramo je kvaliteta i praktično iskustvo predavača, koji su zaslužni za prenošenje znanja učesnicima. Više informacija i detalji na sljedećim kontaktima...

www.apriori.ba

www.facebook.com/aprioribh