



MERLION

Консалтинг Центра Компетенций MERLION

Опыт подготовки персонала, работающего в B2B и B2C, показывает, что сотрудники, обладая необходимыми навыками в продажах и закупках (переговоры, работа с возражениями клиентов, презентации компании, товаров и услуг), часто оказываются слабо подготовленными для разговора на языке цифр с партнером или конкурентом. Ощущения по ведению бизнеса, построенные даже на многолетнем опыте, не всегда получается формализовать в количественные характеристики или зависимости.

Предлагаемая программа обучения позволит Вам в короткие сроки получить конкретные, апробированные методики повышения эффективности ведения бизнеса, а также способы прогнозирования дальнейшего развития ассортиментной матрицы.

Курс предназначен для сотрудников и руководителей отделов закупок, коммерческих директоров и руководителей компаний.

Программа курса*:

№Название модуляДлительностьГруппа, чел

1Вводный курс 12 часов (2 дня)15

2Математические методы анализа в закупках24 часа (3 дня)15

3Управление закупками 16 часов (2 дня)1-10

Модуль первый: Вводный курс. Основы управления закупками.

Продолжительность: 2 дня (12 часов).

Цели и задачи

- Систематизировать знания и навыки участников относительно технологий и инструментов эффективных действий при закупках, включая переговоры и документооборот
- Усовершенствовать навыки ведения переговоров при личной встрече и по телефону
- Отработка алгоритмов действий для каждого этапа работы с поставщиком
- Совершенствование аргументации поддержки закупки с учетом специфики клиента, продукта, компании и участников тренинга

Содержание модуля:

- Если начинаем с чистого листа. Товар. Рынок. Процесс закупок.
 - Договор поставок. Качество товара. Цена товара. Валюта платежа. Переход прав собственности. Оплата товара. Гарантии поставщика. Ответственность сторон.
 - Организационные формы структуры закупок. Системы закупок. Взаимодействие с другими отделами.
 - Личностные качества и умения закупщика. Основные переговорные правила. Личные переговоры и по телефону.
- Список умений.
- Как правильно выбрать поставщиков. Формальные и неформальные критерии. Старый/новый поставщик. Досье.

Типы поставщиков.

- Основные проблемные вопросы в закупках. 11 основных подводных камней.
- Методы определения цены закупки. Классические, оригинальные и маргинальные.
- Способы снижения цены закупки. 34 основных способа и лично ваши...

Модуль второй: Математические методы анализа в закупках

Продолжительность: 3 дня (24 часа)

Цели и задачи

- Систематизировать знания и навыки участников в области математических методов и средств анализа экономической информации
- Усовершенствовать навыки анализа информации с применением MS Office Excel 2007 и др.
- Отработка алгоритмов действий для каждого этапа работы с информацией
- Совершенствование знаний сотрудников и унификация бизнес-процессов компании с учетом специфики бизнеса, клиентов, продуктов, компании и участников тренинга

Содержание модуля:

- Основные методы и средства анализа. Последовательность и применимость.
- ABC - анализ. Правило Парето, порядок проведения анализа, общие рекомендации.
- ABC – анализ по двум параметрам. Анализ матрицы, ограничения в использовании.
- XYZ – анализ. Этапы, расчет коэффициента вариации, особенности.
- Совмещенный ABC-XYZ – анализ. Методика проведения, интерпретация результатов.
- Оборачиваемость товарных запасов. Основные понятия, формулы, анализ результатов. Нормы оборачиваемости, уходимость.
- Прогнозирование спроса. Основные методы: «наивного прогноза», долгосрочной средней, скользящего среднего, взвешенной экспоненциальной средней.
- Анализ оборотных средств и товарных ресурсов.
- Оптимальный запас на складе.
- Варианты применения расчета оптимального размера заказа.
- Метод анализа иерархий (МАИ) на примере выбора поставщика.

Модуль третий: Управление закупками

Продолжительность: 2 дня (16 часов)

Цели и задачи:

передача методики прогнозирования продаж и закупок в оптовой компании.

Содержание модуля:

- Управление запасами на основе ежеквартальных коммерческих планов продаж.
- Модель запасов товарных групп, включающая рабочий и страховой запас.
- Норма на склад, включающая импортный транзит.
- «Скользящие» нормы ТМЗ для каждого дня.
- Форма «План денег в ТГ» с учетом нормы на склад и транзит в деньгах.
- Отчет отклонений фактических запасов от плановых.
- Работа с практическими примерами по шаблонам Excel.

Пример: Постановка задачи.

Компания занимается оптовыми продажами, ассортимент насчитывает несколько тысяч наименований, существуют разные каналы сбыта и поставок продукции. Руководство поставило цели – снизить логистические затраты, повысить стабильность запасов и оптимизировать их структуру на основе автоматизации ежемесячного расчета потоварного прогноза на следующие три периода.

Решение задачи.

В реальном управлении запасами значения по товарам и деньгам имеют плановые (или нормативные) величины, которые рассчитываются на основании принимаемых в компании ежеквартальных коммерческих планов продаж. Из плана продаж вычисляется размер в деньгах одного рабочего дня, и плановые значения считаются путем умножения этого размера на нормы всех частей товарного запаса, установленных в днях. Существуют нормы в днях по товарным группам на транзит, склад, на дебиторку клиентам, а так же есть выраженные в днях нормативные отсрочки оплат поставщиков – т.е. нормы в кредиторке.

Задача прогнозирования спроса и, соответственно, предложений, не имеет единой методики решения, поскольку не существует надежного способа количественной оценки наиболее существенных факторов, влияющих на спрос. Но мы подход, позволяющий получить наиболее точный прогноз.

В результате участники семинара:

- Получат минимально необходимые знания для анализа как текущей бизнес - ситуации, так и прогнозирования продаж и закупок.
- Научатся применять методы математического моделирования для принятия решений в условиях нечетких данных.
- Отработают навыки анализа товародвижения и финансов, путем решения практических задач со своими исходными данными.
- Получат готовые шаблоны в Excel для прогнозирования продаж и закупок.

Методы проведения:

Мини- лекции, обсуждения, разбор реальных ситуаций на примере работы отдела закупок компании.

Ведущий: Самойлов Владимир, зам. руководителя Учебного Центра компании MERLION.

Мы рады будем ответить на все ваши дополнительные вопросы!

С уважением,

Руководитель Центра Компетенций MERLION

Учиткина Елена

раб. тел: +7 (495) 981-8484 доб. 3102

моб. тел: +7 (925) 005-5305

icq 289671402

uchitkina.e@merlion.ru