

Вебинар «Закупки в экстремальных рыночных условиях»

Сергей Дубовик

{ **Бо > ьше** }

Тренинги с длительным эффектом



с 2002 г.

– *Зачем вам обычный тренинг, если вы можете позволить себе Больше?*

+7-812-407-37-61



sdubovik.ru



welcome@sdubovik.ru

«Закупки в экстремальных рыночных условиях»

Бесплатный вебинар

11 инструментов, чтобы выправить ситуацию, добившись наилучших из возможных сейчас условий

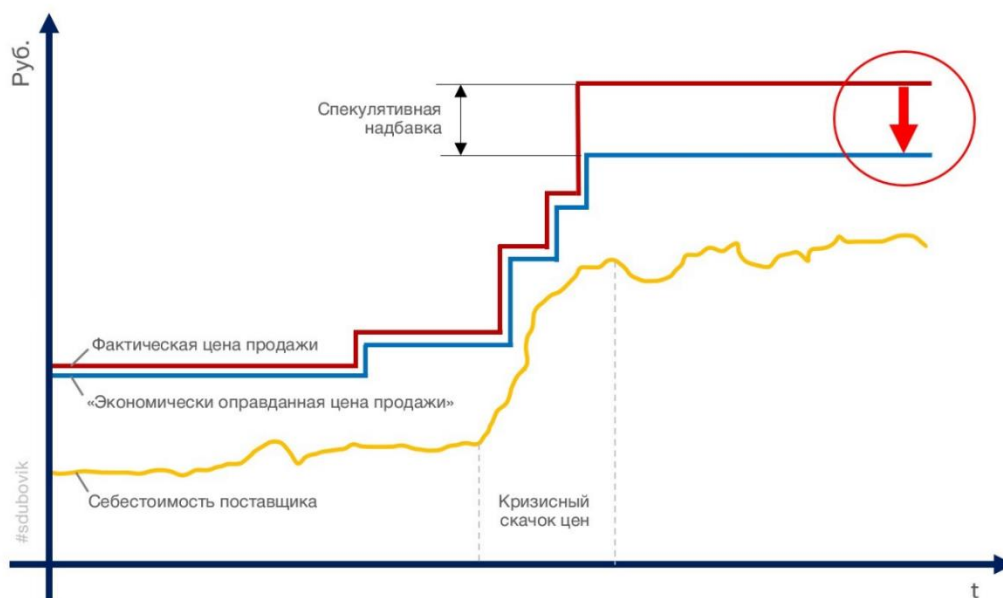
5 апреля 2022 г. (вторник)

11:00 – 12:30 мск

Для кого этот вебинар

Сотрудники, руководители, топ-менеджмент, участвующие в переговорах с поставщиками.

Производства, дистрибуторы, ритейлеры, предприятия сервиса, работ и услуг.

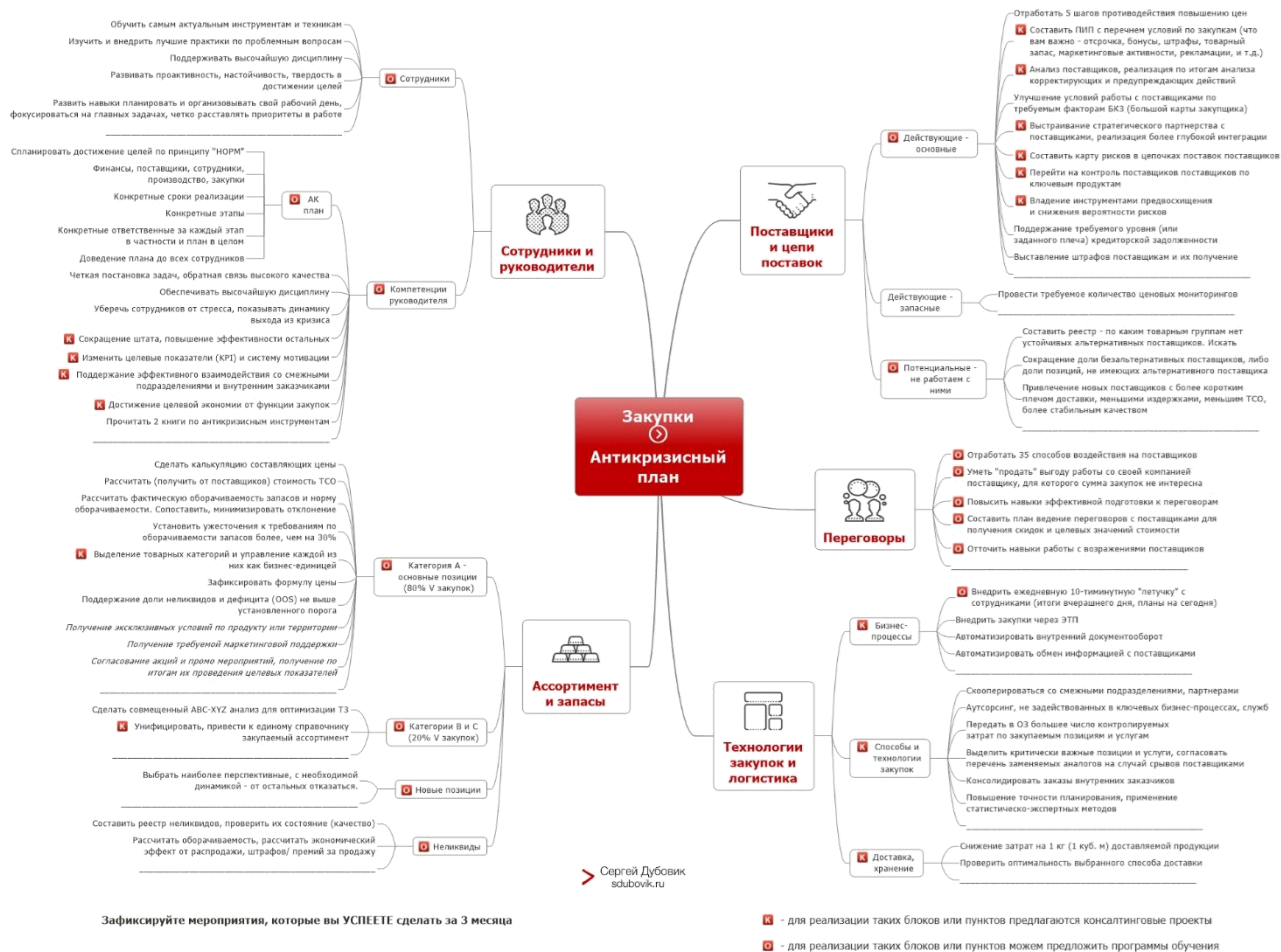


Программа вебинара

**Авторская
программа**

1. Разберем карту действий «Закупки. Антикризисный план».
2. Проработаем, как различать в изменениях цен и условий поставщиков манипуляции и спекулятивные надбавки.
3. Выпишем ответы на 5 наиболее актуальных возражений поставщиков.





Формат проведения

1,5 часа онлайн на площадке ZOOM.

5 апреля 2022 г. (вторник) 11:00 – 12:30 мск

Зарегистрироваться бесплатно

- Концентрированная теоретическую часть в виде интеллект-карт и схем. Наглядных, запоминаемых и применяемых в повседневной работе.
- Главные акценты: практики, доказавшие результативность в 2008 и 2014 годах. Российский и международный опыт;
- Интерактивная часть – разбор ваших поставщиков.

Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик.
С 2002 года проводит обучение и консалтинговые проекты для специалистов и руководителей отделов закупок, продаж, маркетинга и логистики.

Ведущий эксперт по управлению закупками в России.
Один из наиболее востребованных бизнес-тренеров страны. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург.

Профессионально начал проводить тренинги после того, как **10 лет совмещал тренинговую деятельность с позициями топ-менеджера** и руководством закупками и продажами.

Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал лично как руководитель.

Так как лично зависел от результатов обучения собственных сотрудников, материалы и упражнения, разбираемые на курсах, прошли многолетнюю проверку на применимость опытными и неопытными, мотивированными и незаинтересованными участниками. Всё работает на две цели – тренинг должен давать **видимый результат**, а участники будут применять полученные знания и навыки **длительное время** после окончания обучения.



3 принципа проведения программ обучения Сергея Дубовика

1. Давать быструю финансовую отдачу. Среднее **время окупаемости обучения – 11 дней**.
2. **Гарантировать длительный эффект обучения**. Использовать выверенные инструменты, принуждать применять и действовать, внедрять опыт и наработки более 250 компаний из 12 отраслей.
3. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.



Автор бестселлера «**Закупки на 100%**». Входит в «Топ-100» бизнес-литературы на Ozon. Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «Деловой Петербург» и др. Некоторые из статей по закупкам и управлению: <http://sdubovik.ru/materials/>

Высшее техническое образование:

СПбПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.

Дополнительное образование:

IMISP – Управленческая компетенция менеджера.

IMISP – Стратегический маркетинг.

Профессиональный опыт:

Генеральный директор, коммерческий директор, директор по закупкам (Россия, Европа, Азия), директор по продажам, директор по маркетингу (управление закупками и продажами).

Отрасли профессиональной деятельности:

Строительные материалы, упаковочные материалы, товары для дома, оборудование, мебель, продукты питания, фаст-фуд.

Компании: McDonald's, A.D.M., Элис, Ресурс, Евростройкомплект, PlazaReal.

Сейчас специализируется на тренингах по закупкам, продажам и управлению. Также руководит консалтинговыми проектами для подразделений закупок, продаж, маркетинга, логистики. Итогом становится сокращение издержек на одну операцию и сотрудника, а также рост прибыли от каждого поставщика, менеджера, товарной группы и клиента.

Ведет программы MBA по тематикам закупок и оперативного управления.



Начинал карьеру в McDonald's. Участвовал в открытии в 1996 году первого ресторана в Санкт-Петербурге. После этого менеджер по закупкам в двух компаниях. Основные задачи: рост оборачиваемости и переговоры с монополистами, чтобы добиться своевременности небольших поставок и скидок при несущественных объемах. С 1999 года в продажах высококонкурентной упаковочной отрасли. Начинал менеджером по продажам, дошел до позиции коммерческого директора. Руководил 5-ю отделами продаж. Запускал работу филиала компании, строил отдел продаж и привлекал клиентскую базу на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые отвечали за управление закупками и продажами. Руководил выведением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний 3600 SKU.

В должности директора по закупкам торгово-производственной компании возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российские закупки, ВЭД.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.



Записи [видео с тренингов](#).



[Отзывы и результаты](#) клиентов.



Более 250 компаний, где проводились обучение и консалтинговые проекты:

Пром. производство: Knauf, Rehau, Технониколь, Armstrong, Восток-Сервис, ОМЗ Спецсталь, K-FLEX, Ремикс, Федеральная Сетевая Компания, Колпинский МЗ, Акрон, НПО Аконит, Металлопродукция, PVG, ...

Машиностроение: Hyundai, КамАЗ, Magna International, General Motors, Mazda Sollers, Русская механика, Немак, Арзамасский МЗ, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Тверьстроймаш, Технотрон, Continental, ...

Оборудование, системы: Danfoss, SVEN, Горэлтех, GEA, ГКС Казань, Helukabel, Vogel&Noot, Wolf, Кентек, TURK, Коммуникации, Эксперт-кабель, Гидромонтажкомплект, Северная компания, Паровые системы, ...

Мебель, деревообработка: Askona, Аврора, Kronospan, Ангстрем, Тайпит, Isku Interior Oy, PlazaReal, ...

Пищепром: JTI, Север – Метрополь, Diageo, Акульчев, Dr. Oetker, Саф-Нева, Лина, Калория, Умалат ...

Агро, мясо, рыба: Эконива, Мираторг, Русагро, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Ремит, Концерн Покровский, Fish Trade, Горкунов, Белмолпродукт, Гавриш, Мустанг, Элинар, ...

FMCG: Procter & Gamble, Барьер, Офисмаг, Леккер, Aquaart Group, Ева трейд, Welltex, ...

Фарма: Озонфарм, Инвитро, Takeda Pharmaceutical, Балтмедбизнес, Мелон, Вестмедика, ...

Химия, нефть, газ: Тольяттиазот, Linde Engineering, Фосагро, Лукойл, Стерлитамакский НХЗ, Башнефть-Добыча, Русские краски, Спецсинтез, Praxair, Славнефть, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, ...

Упаковка, полиграфия: Илим, ТИКО-Пластик, AR Packaging, Lietrak, Квадра-Принт, U2B, Печатня, ...

Телеком, IT: НН.ru, МТС, Мегафон, Билайн, РТСофт, IBS, Интерсвязь, ...

ПГС: Крост, Евромолит, LafargeHolcim, Мастеровит, Балтстрой, Дока, Стройинвест, Строймашсервис, ...

Услуги, сервис: KFC YUM!, Ак Барс банк, American Jewish Distribution Committee, телеканал СТС, ...

Логистика: Rhenus Logistic, Militzer & Münch, STA Logistic, Крафттранс, TELS, ...

Дистрибуция: Трактордеталь, Комплекс Бар, Авитон, Baltic Master, Домино, Эстелайф, АЮСС, Шамс-холдинг, Парфюм, ФОМАР, Канцоптторг, Сантехкомплект, Всё для камня, Евротек, Техноресурс, ...

Ритейл: X5 Retail Group, ВсеИнструменты, Домовой, Леонардо, Sacharel, Индейкин Дом, Самбери, ЛУУК, Tom Tailor, DiJeans, Saint-Germain, Лукошко, Квартал, Любимый, Русский аппетит, Эксперт, Бубль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир, Колеса даром, Счастливый взгляд, Напитки мира, Строитель, Аникс, ...

Бизнес-школы: Финконт, SRC, Высшая Школа Экономики, Империя, СПбБГТУ, Moscow Business School, Имидж-Медиа, ТБК Юг, ТПП Санкт-Петербург и Киров, ...

[Сергей Дубовик](#) • +7-911-211-3685 • sd@sdubovik.ru • sdubovik.ru



Программы обучения для руководителей и специалистов по закупкам

Все эти программы можно открыть и скачать на Google Диск: <http://bit.ly/3bvtBqS>



Тренинг		Результаты
Переговоры	Закупки на 100%	<ul style="list-style-type: none"> Самый результативный в России и СНГ тренинг по закупкам. Включает около 100 методов и приемов для воздействия на сложных поставщиков и монополистов, чтобы снизить цены и получить требуемые условия поставок.
	Практикум закупок. Жесткое воздействие на поставщиков	<ul style="list-style-type: none"> Техники жесткого проведения переговоров с поставщиками, в том числе с владельцами уникальных предложений и монополистами. Более 45 приемов улучшения цен и условий у поставщиков от давления до стратегического партнерства.
	Практикум переговоров в сложных закупках	<ul style="list-style-type: none"> Насыщенный упражнениями тренинг для получения скидок от поставщиков в течение одного - трех раундов переговоров. Способы аргументации и влияния на большинство поставщиков, которым не интересен ваш объем закупок.
Запасы и ассортимент	Управление поставками и запасами	<ul style="list-style-type: none"> Поставки точно в срок, в нужном количестве без неликвидов и дефицитов. Рост оборачиваемости запасов, дополнительно от 0,5% до 5% прибыли.
	Управление ассортиментом	<ul style="list-style-type: none"> Ввод, вывод, ценообразование, продвижение, анализ. Алгоритм для наибольшей прибыли на каждую позицию ассортимента.
Управление закупками	Управление закупками и поставщиками	<ul style="list-style-type: none"> Стабильные и надежные поставки с требуемым уровнем сервиса. Пульт управления поставщиками без сбоев и срывов.
	Категорийный менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> Конкретная последовательность внедрения системы управления товарными категориями. Детально проработанные этапы управления ассортиментом.
	Планирование продаж и закупок. Лучшие практики	<ul style="list-style-type: none"> Точный план. Расчеты, внедрение, исполнение, контроль. Последовательность мероприятий для достижения и исполнения планов.
	Точное взаимодействие отдела закупок с внутренними заказчиками	<ul style="list-style-type: none"> Создание правильных заявок. Исключение проблем с размещаемыми заявками: заказали не то, что нужно; заказали не с тем качеством; характеристики не устраивают заказчика.
Менеджмент	Целедостижение	<ul style="list-style-type: none"> Целеполагание, каскадирование целей и доведение задач до конца. Четкая передача задач сверху вниз и контроль их достижения.
	Тайм-менеджмент для отдела закупок	<ul style="list-style-type: none"> Делать больше за то же самое время. Свести потери времени к минимуму. Научить отделять важное, срочное и ненужное. 20 наиболее полезных инструментов для выполнения работы в срок, без срывов и нарушения обещаний.
	Умное ценообразование и скидки	<ul style="list-style-type: none"> Имеете «пульт управления» ценами для воздействий на свои бизнес-процессы и внешние факторы конкурентов и рынка. Знаете современные инструменты назначения цен и скидок, которые не приводят к потерям прибыли.
	Закупки. Базовый уровень	<ul style="list-style-type: none"> Отработаны: поставщики, условия и надежность поставок, цены, сервис, ассортимент. Механизмы корректировки работы поставщиков для сокращения сбоев в поставках и нарушении договоренностей со стороны поставщиков.



Короткие программы (до 4 часов)		
Менеджмент закупок	Система мотивации и развития сотрудников и руководителей отделов закупок	<ul style="list-style-type: none"> • Примеры успешно реализованных систем мотивации более 30 российских и европейских компаний. • Способы начисления премий в закупках и нематериальной мотивации.
	Как руководителю готовиться к переговорам и учить этому своих сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> • 18 блоков плана подготовки к переговорам с поставщиками товаров и услуг; • Чек-листы подготовки к переговорам для использования в своей работе.
	План управления поставщиками и рисками недопоставок	<ul style="list-style-type: none"> • Поставщик срывает поставки. Тактические и оперативные методы воздействия. • Предвосхищение проблем с дефицитными позициями с помощью инструментов риск-менеджмента.
	План действий для снижения затрат в закупках: оперативные и долгосрочные методы	<ul style="list-style-type: none"> • Применение инструментов антикризисного управления в настоящее время. • Примеры корректировки методов закупок и организации бизнес-процессов для снижения затрат в закупках.
Переговоры	Опыт 350 компаний по снижению закупочных цен	<ul style="list-style-type: none"> • 4 категории и 27 видов скидок, которые можно получить у поставщиков; • Убедительные способы аргументировать скидку: примеры для разных типов поставщиков.
	Закупки на 100 процентов. Главное	<ul style="list-style-type: none"> • Проработаны более 30 приемов улучшения цен и условий у поставщиков; • Выстроены алгоритмы достижения договоренностей с негибкими поставщиками.
	Поставщик повышает цены. План противодействий	<ul style="list-style-type: none"> • Разбор кейса: действующий поставщик повышает вам цену. Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. • Разбираем алгоритм отработки повышения цен.

Все эти программы можно открыть и скачать на Google Диск: <http://bit.ly/3bvtBqS>



Зарегистрироваться
бесплатно

