

Эффективные закупки (1 день, 7 часов)

На тренинге развиваются	Профессиональные компетенции персонала в области управления ассортиментом:
	Знание выделения категории товара
	Знание анализа категории
	Навык управления оборачиваемостью товарных запасов
	Навык работы с сезонным ассортиментом
	Знание различных видов ABC-анализа
	Личные компетенции торгового персонала:
	Фокусирование деятельности на результат и измеримые показатели
	Развитие аналитических способностей
Для кого	Для сотрудников, работающих в сфере закупок и логистики: логисты, менеджеры по закупкам, категорийные менеджеры, коммерческие директора
Тренинг ведет	<u>Анна Скокова</u>
Цель	Развить профессиональные компетенции управления ассортиментом до уровня выше среднего
	Сформировать системное видение деятельности по управлению закупками в организации, видение взаимосвязей внутри организации
Форма закрепления материала	Игры, итоговые контрольные задания

Основные тематические блоки	Ключевые темы
Введение в должность	Личностные особенности для успеха в области закупок. А я смогу?
	Понятие Категории товара. Как покупатель делает выбор?
	Основные численные показатели в управлении закупками и ассортиментом.
Методология закупочной деятельности	ABC - анализ. Многокритериальный, совмещенный. Сквозной, категорийный.
	XYZ-анализ. Совместный ABC-XYZ анализ
	Оборачиваемость (понятие, расчет, игра)
	Неликвиды. Критерии, меры борьбы, меры профилактики.

	Сезонность. Методы подготовки.
	Влияние кратности отгрузки товара на оборачиваемость.
	Расчет среднедневных продаж
	Автоматизированный расчет требуемого к поставке количества
	Понятие "Спецификация". Контроль входных цен.
	Понятие "Уровень сервиса поставщика". Методы вычисления. Методы контроля.
	Понятие "справедливых долей". Алгоритм
Переговоры с поставщиками (ознакомление без тренировки)	Подготовка
	Проведение
	Аргументированный отказ от "спонтанных" переговоров
	Письменная фиксация итогов переговоров