Moscow
Business School
Leadership Energy

Практический курс для менеджера по закупкам

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 4 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 10.11.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Менеджер по закупкам и специфика закупочно-снабженческой деятельности

- Варианты построения закупочно-снабженческой деятельности компании. Распределение ответственности и обязанностей
- Взаимоотношения отдела закупок с другими подразделениями компании (совместный разбор кейс участников):
    - Финансовой службой
    - Бухгалтерией
    - Транспортом
    - Складом
    - Производством
    - Отделом продаж
- Функциональные обязанности и возможные компетенции менеджера по закупкам
- Централизация или децентрализация закупочной деятельности. Преимущества и недостатки. Возможности технологий и современные тенденции. Выбор оптимального подхода
- Алгоритмы работы отдела закупок. Варианты бизнес-процессов в закупках
- Автоматизация бизнес-процессов в ПО
- Плюсы и минусы автоматизации закупок
- Разработка и внедрение автоматизированной системы

управления закупками
- Создание и ведение необходимых баз данных
- Организация учета и ведение заказов на поставки
- Эффективность бизнес-процессов в закупочной деятельности. Влияние эффективности на структуру издержек. Влияние качества процессов на уровень запаса

Приоритеты в закупочной деятельности

- Определение потребности в закупаемых ресурсах. Годовое планирование
- Формирование бюджета закупок
- Оптимизация процесса закупок и минимизация затрат
- Внутренние документы компании, регламентирующие закупочную деятельность
- Специфика закупок услуг, товаров на склад, товаров под заказ

Концепции «Управления запасами». Обзор

- Концепции Just-in-Time, Just-in-Sequence
- Классика управления запасами. Нормирование запасов (страховой запас, текущий запас, минимальный, размер заказа)
- Теория ограничения Голдрата
- Отличия подходов, плюсы и минусы
- План потребности в товарах, как входные данные для нормирования запасов

Практикум: кейс в Excel «Классическая система управления запасами»

День 2

Работа с поставщиками

- Основные категории поставщиков
- Получение информации о поставщиках
- Основные критерии оценки поставщиков
- Методики выбора основных для компании поставщиков

- Составление рейтинга поставщиков по их ценности для компании
- Договорная деятельность
- Механизмы контроля поставок
- Стратегии построения долгосрочных взаимоотношений с поставщиками

Цепь поставок и интересы участников. Риски в цепях поставок

- Определение термина «узкое место»
- Инструменты выявления проблемных участков
- Быстрое выявление проблемы
- Рассмотрение влияния стратегий участников цепи на ее работу
- Выявление противоречий и общих интересов участников цепи поставок
- Классические проблемы в цепях поставок
- Инструменты повышения эффективности в цепи поставок. Индикаторы эффективности цепи поставок
- Примеры компаний, добивающихся успехов в управлении цепями поставок. Известные технологии в управлении цепями поставок
- Результаты применения данных технологий

Контроль закупочной деятельности

- Разработка системы показателей отдела закупок, отвечающих стратегии
- Изучение взаимосвязи системы показателей и возможных последствий

Практикум: работа в группах «Формирование системы показателей в зависимости от выбранной стратегии. Полноценная система контроля закупочной деятельности»

День 3

Подготовка к переговорам о закупках

- Структура переговоров о закупках
- Этапы переговоров
- Подготовка к переговорам: формирование нужного образа до переговоров, подготовка аргументов и контраргументов, выбор способа начала переговоров и т.д.
- Подготовка к командным переговорам: распределение ролей, типичные ошибки

Практикум: кейс «Подготовка к переговорам о закупках»

- Подготовка к переговорам в командах
- Проведение переговоров
- Анализ проведенных переговоров

Техники разведки: сбор информации в ходе переговоров

- Активное слушание
- «Гипотезы»
- «Закинуть удочку»
- «Аргументируй»
- «План Б»
- «Вопрос другому»
- «Фальшивое невежество»

Управление переговорным процессом

- Баланс активности в переговорах: говорить или слушать
- Способы удержания инициативы
- Техника управления диалогом

Практикум: деловая игра

- В ходе диалога мягко и незаметно подвести обсуждение к интересующей теме
- Получить интересующую информацию
- Удержать инициативу
- Перенаправить разговор в другое русло

Аргументация и контраргументация

- 10 принципов аргументации
- 5 способов контраргументации

Практикум: деловая игра «Столкновение интересов»

- Участники ведут переговоры в парах
- Анализ результатов переговоров

Торг в переговорах о закупках

- 10 принципов торга
- Типичные ошибки на этапе торга

Практикум: кейс «Переговоры об условиях»

- Участники получают инструкцию
- Подготовка к переговорам в командах
- Проведение переговоров
- Анализ проведенных переговоров

День 4

Индивидуальные особенности переговорщиков

- Стили переговоров: мягкий, конструктивный, жесткий
- Какой стиль выбрать, учитывая стиль переговоров оппонента
- Типы переговорщиков: как учесть свои индивидуальные особенности

Практикум: игра «Кто кого»

- Участники выполняют задание в парах
- Обсуждение результатов

Переговоры в конфликтной ситуации

- Алгоритм разговора в ситуации недовольства поставщика
- Алгоритм разговора в ситуации недовольства работой поставщика
- Как извлечь выгоду из конфликтной ситуации

Практикум: кейс «Переговоры при нарушении обязательств»

- Подготовка к проведению переговоров в командах
- Проведение переговоров (команда — команда, один против команды), игра — 15 минут
- Анализ работы участников

Завершение переговоров

- Сигналы к завершению переговоров
- Фиксация договоренностей
- Подведение итогов переговоров

Техники работы с манипуляциями

- Типичные манипуляции менеджеров по продажам
- 3 способа выявления манипуляций
- 10 техник работы с манипуляциями

Практикум: практическое задание «Участники тренируются работать с манипуляциями»

Специфика переговоров в ситуации неравной заинтересованности сторон

- Как извлечь максимальную выгоду, если интерес партнера сильнее вашего
- Как вести переговоры, если вы заинтересованы в большей степени, чем партнер

Практикум: итоговый кейс «Большие переговоры»

- Подготовка к переговорам
- Проведение переговоров
- Участники тренируются использовать все полученные инструменты
- Анализ результатов