Moscow
Business School
Leadership Energy

Директор по закупкам и снабжению

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 4 дня

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

Дата начала: 15.12.2025

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

Программа обучения

День 1

Организация закупочной деятельности предприятия

- Снабжение и закупки в системе компании. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса
- Основные типы организационных структур закупочных подразделений
- Функциональный подход к формированию организационной структуры службы закупок предприятия
- Бизнес-процесс снабжения и закупок. Системный подход к формированию и оптимизации бизнес-процесса закупок. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия
- Взаимодействие подразделения закупок с другими подразделениями предприятия
- Матрица взаимодействия персонала службы закупок с персоналом других подразделений предприятия
- Примеры положений, регламентов, стандартов, инструкций и других документов, систематизирующих закупочную деятельность предприятия
- Логистический подход к управлению закупками
- Функции и основные результаты службы закупок предприятия
- Современная модель построения службы закупок. Последовательность, взаимосвязь, комментарии

и рекомендации
- Мотивация персонала службы закупок. Система мотивации на основе показателей эффективности и производительности
- 7 вопросов к службе закупок

Организация работы с поставщиками

- Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции
- Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков
- Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению
- Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки
- Примеры корпоративных стандартов, регламентирующих работу с поставщиками
- Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения
- Организация системы постоянного мониторинга и оценки работы поставщиков. Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков

Практикумы:

- Упражнение «Матрица взаимодействия»
- Упражнение «Организационная структура закупок вашей компании»
- Упражнение «Оценка и выбор поставщика»

День 2

Управление закупками

- Показатели эффективности закупочной деятельности: оборачиваемость, рентабельность, уровень запаса, уровень

обслуживания и другие. Взаимосвязь показателей. Управление показателями
- Матрица рентабельности и оборачиваемости
- ABC-анализ оборотных средств. Расчет оборотных средств, необходимых для закупки и поддержания наличия продукции, в логистической системе предприятия
- Планирование и бюджетирование закупок
- Типы организации закупок
- Закупочные ситуации
- Ценовая политика и ценовые стратегии закупок
- На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции
- Отсрочка, скидка и объем. Как считать выгоду и манипулировать условиями закупок
- Управление валютой при международных закупках
- Затраты в закупках. Состав затрат. Принцип общих затрат (концепция TCO). Как снижать затраты в закупках
- Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать

Инструменты интеграции, автоматизации и информационной поддержки закупочной деятельности

- Информационные технологии, системы электронного обмена данными и концепции закупок (EDI, SRM и другие)
- Электронные площадки и электронные инструменты для производства (сорсинг, тендер, аукцион, каталог, бизнес-разведка и другие)
- Программное обеспечение для информационной поддержки закупок
- Модули и функции, которые необходимо предусмотреть и внедрить в корпоративной информационной системе предприятия для эффективной автоматизации закупочных операций и управления закупками
- Как накладывать информационную поддержку на процесс закупок. Подход и рекомендации
- Закупки в системе виртуального предприятия

Практикумы:

- Упражнение «Расчет показателей закупочной деятельности: уровень обслуживания, оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, максимальный желательный уровень запаса»
- Упражнение «ABC-анализ оборотных средств»
- Упражнение «Выбор ценовой стратегии для закупки продукции»
- Упражнение «Расчет стоимости отсрочки, скидки и объема закупок. Определение выгоды. Манипулирование полученными результатами»

День 3

Когда и сколько покупать. Управление запасами

- Процесс управления запасами: содержание и характеристика
- Запасы как объект управления: причины создания, последствия наличия (отсутствия)
- Запасы в системе компании. Подходы, виды, роль, модели управления
- Прогнозирование спроса. Методы прогнозирования и рекомендации для повышения точности прогнозирования
- ABC- и XYZ-классификации. Современный подход, порядок применения, управление и механизм использования, матрица и система рекомендаций
- Затраты, связанные с запасами. Управление затратами. Стоимость содержания единицы запаса, методика расчета
- Неликвиды. Как определять неликвиды. Экономическое обоснование неликвидов. Управление неликвидами
- Определение оптимального размера заказа для пополнения запаса. Методика расчета и формулы
- Параметры запаса. Расчет параметров запаса (точка заказа, страховой запас, пороговый запас, максимальный желательный запас, ожидаемое и максимальное потребление, интервал времени между заказами, объем запаса в пути и т. д.)
- Особенности расчета многономенклатурного заказа. Подходы к определению общей точки заказа

Практикумы:

- Упражнение «Расчет срока хранения продукции, дольше которого хранить на складе убыточно»
- Упражнение «АВС-классификация»
- Упражнение «Расчет оптимального размера заказа»
- Упражнение «Расчет стоимости содержания единицы запаса»
- Упражнение «Расчет уровня страхового запаса»
- Упражнение «Расчет точки заказа»
- Кейс-задача «Управление запасом товара»

День 4

Переговоры в закупках

- Новое определение и понимание переговоров
- Главные составляющие любых переговоров
- Модель и алгоритм подготовки к переговорам о закупках
- Определение цели и задач переговоров с поставщиком
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам
- Основные стратегии переговоров
- Гарвардский подход к переговорам
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации
- Специфика телефонных переговоров. Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону. Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Командные переговоры. Планирование, типичные ошибки, распределение ролей
- Как успешно провести переговоры с командой от поставщика в одиночку
- Основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком
- Типы трудных переговорщиков поставщика. Характеристики. Способы выявления
- Установление контакта. Создание и использование преимуществ с самого начала
- Прессинг и выведение из равновесия
- Техники общения и тактические приемы
- Приемы и методы текущих переговоров с поставщиком
- Баланс сил на переговорах: как не «надорваться» в ходе

переговоров
- Основная тактика поведения продавца
- Виды, методы и механизмы манипуляций
- Способы выявления манипуляций
- Противодействие манипуляциям
- Как определить, когда переговоры пора заканчивать
- Получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей

Практикумы:

- Видео-кейс «Нежданные переговоры. Перехват инициативы»
- Упражнение «Перевод слабых сторон в сильные стороны»
- Упражнение «Мой стиль ведения переговоров»
- Переговорные поединки «Поставщик — Закупщик» по конкретным ситуациям
- Видео-кейс «Командные переговоры»