

«Практикум сложных закупок»

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

Онлайн-тренинг «Практикум сложных закупок»

Новые рычаги влияния на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен и получения лучших условий работы. Практики более 160 отделов закупок.

Для кого этот тренинг

Производства, дистрибуторы, ритейлеры, предприятия сервиса, работ и услуг. Опытные специалисты, а также те, кто работает недавно.

Кто	Результаты
<ul style="list-style-type: none">Сотрудники и руководители отделов закупок;Категорийные и продакт-менеджеры;Специалисты и руководители, связанные с приобретением услуг и материалов (техника, IT, маркетинг, HR, транспорт, логистика, ремонт, обслуживание).	<ul style="list-style-type: none">Получение скидок у сложных поставщиков и монополистов;Улучшение условий контрактов (отсрочка, доставка, SL, кредитная линия, штрафы, MOQ, поддержка и т. д.);Противодействие «выкручиванию рук» монополистами;28 приемов воздействия на поставщиков в переговорах.
<ul style="list-style-type: none">Директора и руководители по закупкам;Коммерческие директора;Категорийные менеджеры.	<ul style="list-style-type: none">Точный план работ по улучшению цен и условий у действующих поставщиков;Приемы и инструменты для ведения переговоров с топ-менеджерами ключевых поставщиков;Способы исправить слабые места в работе специалистов отдела закупок.

Тренинг включает тактику построения отношений со сложными поставщиками и монополистами, а также самый большой на сегодняшний день инструментарий воздействия на них для снижения цен и получения целевых условий работы.

Результаты тренинга

- > Сможете получить скидки от 0,4% до 12% суммы закупок отдельных поставщиков в течение одного — трех раундов переговоров;
- > Готов собственный план достижения требуемых вам условий работы у сложных поставщиков, в том числе у монополистов;
- > Найдете способы аргументации и влияния на большинство поставщиков, которым не интересен ваш объем закупок;

В итоге 4 из 5 сложных поставщиков перестанут быть сложными и проблемными.

**Авторская
программа**



Преимущества этой программы

- > Получение дополнительных скидок уже после 1–3 раундов переговоров с поставщиками;
- > Мы уверены, что ваши инвестиции в обучение окупятся в срок от 3 до 15 дней (это среднее время, озвученное участниками);
- > Лучшие практики. Методики более 160 компаний промышленного сектора, дистрибуции и ритейла. Прикладной опыт российского, европейского, американского и корейского бизнесов.



Программа тренинга «Практикум сложных закупок»

Под закупщиком в программе подразумевается **любой сотрудник** со стороны покупателя (от менеджера по снабжению и до генерального директора), который ведет переговоры с поставщиком.

Модуль	Содержание
Актуальные подходы в работе со сложными поставщиками и монополистами	<ul style="list-style-type: none"> ○ Примеры успешных решений при работе с монополистами – как настаивать на своем. ○ Как вести переговоры с поставщиком, если продавцу ваш объем закупок не интересен.
Тактика улучшения условий и закупочных цен	<ul style="list-style-type: none"> ○ Матрица переговоров и тактика взаимодействия, если поставщик больше не дает скидки и не улучшает условия. ○ Алгоритм проведения переговоров с незаинтересованным поставщиком до победы либо следующего раунда.



<p>Сильные инструменты влияния в переговорах: от давления и манипуляций до подталкивания к принятию решений</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Достижение «дна цены». Как его найти, как опустить ниже? ○ 28 способов воздействия на поставщиков для улучшения условий, увеличения отсрочки и снижения цен: от манипуляций и давления, до подталкивания к нужному вам решению (в зависимости от типа вашего поставщика).
<p>Дальнейшая работа после завершения тренинга</p>	<p>Практический блок</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе. ○ Для руководителей это хороший инструмент контроля результатов обучения и эффективного внедрения материалов в работу после тренинга.

Формат проведения

4 часа онлайн.

Каждый модуль тренинга включает в себя:

- > Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных, запоминаемых и применяемых после тренинга в повседневной работе. Они будут в рабочей тетради участников;
- > Интерактивную часть – разбор ваших поставщиков и переговоров участников тренинга.

Всё нацелено на длительное использование в работе полученных знаний и опыта. Коэффициент применимости материалов выше 90%.

Инструменты для применения после тренинга

На тренинге у вас будет комплект рабочих материалов, которые после обучения станут сильными инструментами для каждодневной работы с поставщиками:

- > карта для превращения незаинтересованных поставщиков в заинтересованных;
- > чек-лист переговоров для прогресса в улучшении цен и условий;
- > лист инструментов воздействия на сложных поставщиков;

Даже применение всего лишь одного из инструментов – «5 шагов противодействия повышению цен», полностью окупит затраты на обучение.



[Ссылка на видео с тренинга закупок.](#) [И ещё одно видео.](#)



Стоимость

Стоимость участия 10 900 руб. для одного человека.

Оплатить можно [запросив счет и договор](#) или [банковской картой](#).



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, Том 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

