

# Managementul performantei si relatiilor cu furnizorii



## Rezultatele iniciativelor noastre

**5**  
**ANI**

pasiune in conceperea  
si livrarea trainingurilor  
de achizitii strategice

**60+**  
**SESIUNI**

de training ne-au  
slefuit abilitatile si  
imbunatatit produsele

**400+**  
**CURSANTI**

ne-au onorat cu  
prezenta, implicarea si  
aprecierile lor

**170+**  
**COMPANII**

ne-au acordat incredere  
prin participarea la  
cursuri open sau interne

## Avantajele noastre



### **Expertiza in achizitii**

Cunoastem provocarile achizitiilor in mediul romanesc. Credem in specialisti, produsele noastre fiind elaborate de experti in domeniu, practicieni care au dovedit eficienta conceptelor in practica de minim 15 ani in achizitii strategice.



### **Specializare**

Intreaga noastra energie este directionata catre domeniul achizitiilor private. Ne-am dezvoltat organic, de la traininguri in domeniul achizitiilor, la consultanta, conferinte si workshop-uri pentru profesionistii din achizitii.



### **Cercetare si inovare**

Dezvoltam in permanenta servicii care sa raspunda cat mai bine nevoilor profesionistilor din achizitii, de la incepatori la manageri si antreprenori. Inovam si adaptam regulat produsele i cele mai noi descoperiri din domeniu .



### **Comunitate**

Ne bucuram si mandrim cu dezvoltarea celei mai mari comunitati de oameni de achizitii din Romania, care ofera cea mai mare valoare: viziunea comuna, sprijinul reciproc, impartasirea bunelor practici in achizitii strategice in mediul privat.

## Ziua 1

### *Cerinte preliminare*

- Importanta si beneficiile SPRM in contextul responsabilitatilor achizitiilor moderne;
- Modelul portofoliului de achizitii Peter Kraljik, instrument strategic de identificare a furnizorilor cheie pentru organizatie;
- Matricea preferintelor furnizorilor si interdependentele cumparatori- furnizori
- Matricea ponderata de selectie a furnizorilor

## Ziua 2

### *Evaluarea performantei furnizorilor*

- Etica in relatiile cu furnizorii; codul de conduita al achizitorului si al furnizorului
- VIPER model: definirea performantei de care avem nevoie din partea furnizorilor
- Segmentarea si clasificarea furnizorilor
- Costurile calitatii si evaluarea performantei furnizorilor
- Ciclul de viata al relatiilor cu furnizorii

## Ziua 3

### *Managementul relatiilor cu furnizorii*

- Motivarea si dezvoltarea furnizorilor
- Incurajarea inovatiei furnizorilor
- Spectrul relatiilor cu furnizorii
- Relatiile colaborative cu furnizorii: premise, beneficii, caracteristici
- Persuasiunea, carisma si principiile influentarii
- Riscurile si vulnerabilitatile SRM

### *Soft skills*

- ✓ *Ascultarea activa si raportul*
- ✓ *Cele trei pozitii perceptuale*
- ✓ *Cei 5A ai relatiilor cooperante*

### *Adresabil personalului implicat in:*

- ✓ *imbunatatirea performantei si calitatii furnizorilor*
- ✓ *in dezvoltarea relatiilor cu furnizorii strategici*
- ✓ *in reducerea costurilor totale ale achizitiei (TCO)*

# Clienti care ne recomanda



CONDUENT



TOTALTOOLS  
scule și utilaje profesionale



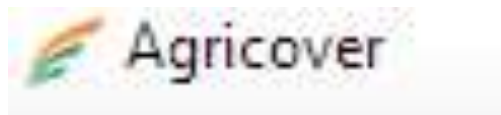
MAHLE



YAZAKI



WatchShop.ro  
Magazin online cu ceasuri originale



SYKES



NOVATEX



vimetco



Heraeus



*« Cursul Managementul performantei si relatiilor cu furnizorii ajută, in primul rând, la conștientizarea nevoii de monitorizare a activității în scopul îmbunătățirii. Pentru cei care au deja stabilite obiectivele generale ale firmei este un curs aprofundat, bazat pe discuții libere, unde se împărtășesc experiențe.*

*Cursul acesta oferă o balanță optimă între concepte și metodologie de lucru pe de o parte, combinată cu experiențele practice și operaționale oferite de participanți și trainer, astfel că fiecare poate dezvolta un set de măsuri pentru optimizarea beneficiilor viitoare ale organizației. Foarte important este însă și faptul că acestea trebuiesc revizuite continuu, pentru a fi de folos în luarea deciziilor.*

*Pentru a intelege SCM si imbunătățirea acestuia, recomand cursul profesionistilor din departamentele de Achizitii si de ce nu si celor din Logistica. Un curs util care merită sa fie urmat mai ales că poate să iti definească anumite principii si key notes legate de performanta din cadrul departamentului din care faci parte.*

*E foarte bine structurat si ajută la evidentierea clară a obiectivelor departamentului pentru sustinerea obiectivelor organizatiei, interesant si stimulativ.*

*Am apreciat acest curs pentru modul in care a fost prezentat si prezentata importantă proceselor de aprovizionare, in structura unei companii. Performanta unei companii nu poate fi realizată la cel mai inalt nivel, dacă nu sunt implicati in procese atat furnizorii cat si clientii, aspect care a fost foarte bine explicat in curs !*

*Recomand celor cărora le pasă. Recomand cursul oricui este dornic să știe unde se află în realitate și cum poate fi mai bun.*

*In plus, ce iti poti dori mai mult de la un trainer decat o persoana ca Alina ? Alinaeste o persoana extrem de calda si deschisa care te incarca, dornica sa iti impartasească din experienta proprie astfel incat sa devii cea mai buna versiune a ta. Dupa fiecare sesiune de curs am plecat cu o doza de energie pozitiva ! Si ceea ce e cel mai important, este ca aceasta energie pozitiva inca exista. E ca si cum as fi conectata continuu cu ea ! » Alina Dinca, DECOCENTER*

# Ce spun cursantii nostrii?

*“Pentru o persoana care a mai facut achizitii sub o forma sau alta acest curs a fost probabil cea mai buna metoda de sistematizare si ordonarea a cunostintelor care le avea dar erau imprastiate. Daca insa vorbim despre o persoana care nu a mai parcurs un astfel de curs atunci se poate spune cu siguranta despre el ca e printre cele mai bune puncte de pornire in drumul catre achizitii care exista azi.*

*In concluzie pot spune ca este un curs util oricarei functii dintr-o societate si ca abilitatile si cunostintele dobandite intr-un mod foarte placut in timpul cursului sunt utile atat la servicii cat si in viata personala.” Lourand Kertmegi, Executive director, CANAH*

*“Am mai facut si alte cursuri, si cu siguranta voi mai face (unele poate chiar cu tine), pe mai multe domenii.*

*In primul rand prezenta la cursul tau a fost una agreabila, cursul in sine interactiv si foarte bine documentat, si pot spune ca ma ajutat foarte mult in activitatea pe care o prestez, si nu numai. Ma ajutat sa imi pun in ordine anumite idei pe care incepusem sa le implementez dar care ramasera nefinalizate, ma ajutat sa vad anumite lucruri care imi scapau din vedere si pot spune ca dupa ce am terminat cursurile am facut multe modificari in organizarea activitatii curente cu rezultate foarte bune. Astept cu nerabdare urmatorul curs la care pot participa alaturi de tine.” Bogdan Tutui Purchasing Manager, Vard Electro Tulcea SRL*

*“Apreciez modul in care Alina ne-a impartasit cunostintele ei profesionale. Cursul a fost bine structurat, interactiv, imbinand in mod reusit teoria cu exemplele practice. Recomand acest curs persoanelor interesate sa construiasca o baza solida in domeniul achizitiilor. Ii sunt recunoscatoare Alinei pentru aceasta experienta!” Olivia Ungurean – Office Manager, Aegon Romania*

# Ce spun cursantii nostrii?

*Dupa 18 ani de experienta in achizitii, runde de negocieri cu furnizorii, termene de plata, comenzi , livrari, intr-un cuvint conditii comerciale, etc., mi-am zis : Ce pot sa mai invat ? insa la curs am avut o surpriza “STRATEGIC SOURCING Spend, supplier, risk and category management” este cheia parteneriatelor , inveti unde se duc bani, cum dar si cum poti sa eviti sau sa diminuezi riscurile intalnite in colaborarea cu furnizorul “Atunci cand stim incotro ne indreptam vom evita cu usurinta distragerile nocive”.*

*Am descoperit ca daca vrei sa devii profesionit in domeniul tau , atunci este MUST sa mergi la acest curs si Nu , nu este “Negociabil” ! , Alina Ionita este un profesionit si recomand tuturor celor care citesc aceste randuri sa participe cu incredere la “Managementul relatiilor cu Furnizorii “ o sa inveti ca “Preturile mici si costurile reduse nu sunt obiective in sine”. Indiferent de profilul companie unde activezi, acest curs iti va face viata mai usoara, work SMART nu Hard .*

*Personal am plecat de la curs cu “To do list” datorita celor invatate.  
Mirela Moale, Manager Achizitii*

# Oferta si politica de reduceri

TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD (a)	INSCRIERE TIMPURIE (b)	TARIF CURSANTI (c)
Modul II: Managementul performantei si relatiilor cu furnizorii	1240 RON	1 050 RON	930 RON

**15%  
OFF**

Pentru inscrierea pana in data de **23 octombrie 2018** beneficiati de o reducere de **15% (col. b)**.

Pentru inscrierea a doua sau mai multe persoane se acorda o **reducere suplimentara de 5%**.

**25%  
OFF**

Cursantii anteriori ai Purchasing Training beneficiaza de o **reducere de 25% (col. c)**.



*Oferta include: Suport de curs, Diploma de participare, Coffee breaks....si alte surprize placute*



# **ALINA IONITA**

## **TRAINER, FONDATOR PURCHASING TRAINING**



**Alina Ionita**  
*CEO & Trainer Purchasing Training*

Tel: +40 723 302 646

[alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)

[www.purchasingtraining.ro](http://www.purchasingtraining.ro)

### **Specializari si certificari:**

- Senior Professional in Purchasing & Supply
- *Chartered Institute of Purchasing and Supply*
- Certified Performance Coach
- Authorized ANC trainer
- Certified Master NLP
- Economia si Dreptul Afacerilor- ASE Bucuresti
- Master in Marketing International

### **Training-uri sustinute:**

- Bazele managementului strategic al achizitiilor
- Selectarea strategica a furnizorilor
- Analiza cheltuielilor si impactul in profit
- Managementul relatiilor cu furnizorii
- Negocierea si comunicarea in achizitii
- Achizitiile pentru echipa de vanzari
- Alinierea culturii organizationale cu valorile si obiectivele angajatilor
- Evaluarea dezvoltarii functiei de achizitii in organizatie
- Fundamentele procesului strategic de achizitii
- Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management

### **Workshops:**

- Managementul strategic al Achizitiilor – Maastricht School of Management
- Pe ce s-au dus banii? Ghid de economisire
- Cum sa depasesti cumparaturile impulsive si sa castigi bani, timp si energie din modul in care cumperi

### **Aparitii media:**

Digi24- Principiile cumparaturilor inteligente

Digi24- Societatea de consum

Infiintata in 2013, Purchasing Training este cea mai mare companie romaneasca de training si consultanta in domeniul achizitiilor strategice. In centrul strategiilor noastre se afla omul de achizitii, cautand ca prin produsele si serviciile noastre sa ii oferim concepte si tehnici de top din domeniul achizitiilor, resurse de dezvoltare personala, perspective noi de crestere profesionala.

Infiintata din pasiune pentru aceasta profesie si oamenii care o desfasoara, **VIZIUNEA** noastra este **reducerea risipei** din procesele de achizitii organizationale, prin dezvoltarea unei gandiri strategice in achizitii, prin promovarea normelor etice in achizitii, prin in conturarea unui mediu de business colaborativ in relatiile cu furnizorii.

Ne anima **VISUL** de a fi recunoscuti drept compania care a activat potentialul extraordinar al functiei de achizitii in Romania, fiind determinati sa dezvoltam o comunitate de profesionisti pasionati de achizitii, capabili sa demonstreze cunostintele, abilitatile si valorile necesare pentru a fi competitivi la nivel mondial in intregul spectru al profesiilor de achizitii.

**MISIUNEA** pe care ne-am asumat-o este sa crestem vizibilitatea acestei profesii, sa ii dezvaluim potentialul, sa contribuim la cresterea influentei in cadrul organizatiei si la consacrarea statutului de profesie de interes strategic organizational. Urmarim sa impulsionam antreprenoriatul sa recunoasca importanta pe care un personal talentat si instruit in achizitii strategice il are in mentinerea avantajului competitiv, in crearea de valoare adaugata si in cresterea profitabilitatii.

**CREDEM** ca avand intelegand **interdependentele** dintre cumparatori si furnizori, avand **strategia** de achizitii potrivita, folosind corect argumentele si instrumentele de care profesia dispune, actionand **etic**, cu **responsabilitate, creativitate si spirit de initiativa**, orice obiectiv de reducere de costuri devine posibil.

**VALORILE** care ne ghideaza in toate actiunile noastre: **ETICA, COLABORARE, RESPONSABILITATE, DARUIRE, INITIATIVA**

# Va multumim!

