

# **STRATEGIC SOURCING**

## **Spend, supplier and category management**

**Savings**  
Reaching your goals starts with saving



**CURS DESCHIS**  
**octombrie-**  
**decembrie 2019**

## Rezultatele initiativelor 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  
romanesec. 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.

## • MANAGEMENTUL CHELTUIELILOR CU FURNIZORII

- *“Obiceiul economisirii este in sine o educatie: incurajeaza fiecare virtute, cultiva un sens al ordinii, indeamna la chibzuinta, la prevedere si astfel extinde mintea” T.T. Munger*



MODUL I

## • MANAGEMENTUL PERFORMANTEI SI RELATIILOR CU FURNIZORII

- *“Cel mai inalt nivel al performantei este atins de oamenii echilibrati, inuitivi, creativi si intrebatori – oamenii care stiu sa priveasca o problema ca pe o oportunitate.”*



MODUL II

## • MANAGEMENTUL CATEGORIILOR DE ACHIZITII

- *“Un bun management inseamna sa faci sa para problemele atat de interesante si solutiile atat de constructive astfel incat toata lumea sa-si doreasca sa vina la munca si sa se ocupe de ele.”*



MODUL III

*Singurul training de achizitii din Romania ce abordeaza atat conceptele si tehnicile de top ale profesiei cat si transformarea mentalitatii achizitorului, drept baza pentru succesul implementarii managementului strategic al achizitiilor.*

# MODUL I: MANAGEMENTUL CHELTUIELILOR CU FURNIZORII



1. **Strategic sourcing: scop, beneficii, premise ale succesului.**
2. **Analiza cheltuielilor: scop, beneficii, premise ale succesului implementarii;**
3. **Purchasing cube: clasificarea cheltuielilor & definirea optima a categoriilor de achizitii;**
4. **Spend under management, premisa a atingerii obiectivelor achizitiilor**
5. **Maverick spend: cheltuielile neautorizate si impactul in reducerile de costuri**
6. **Planul anual de achizitii: de la reactiv la proactiv in achizitii**
7. **Strategii de economisire aferente managementului strategic al cheltuielilor**
8. **Metodologia de calcul a reducerilor de costuri (CR/CA)**
9. **Gandirea analitica in achizitii**



**Data:**

**24-25 octombrie 2019**

**09:00-17:00**



**Obiective:**

- intelegerea importanta vizibilitatii asupra cheltuielilor cu furnizorii in contextul presiunii asupra reducerii de costuri si eficientizarii procesului de achizitii;
- insusirea metodelor de clasificare a cheltuielilor si categoriilor de produse achizitionate in vederea si obtinerii raportului optim intre TCO si riscurilor achizitiei;
- descoperirea strategiilor de economisire si a metodologiei de calcul a reducerilor de costuri reale, cu impact in profit & pierdere;
- cunoasterea modului in care se elaboreaza planul anual de achizitii si se prioritizeaza optim proiectele de achizitii, marcand trecerea de la un stil reactiv de achizitii la unul proactiv.

*“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 ordonare a cunostintelor.*

*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

## MODUL II: MANAGEMENTUL PERFORMANTEI SI RELATIILOR CU FURNIZORII



1. Cerintele preliminare ale SPRM, in contextul responsabilitatilor achizitiilor moderne;
2. Etica in relatiile cu furnizorii; codul de conduita al achizitorului si al furnizorului
3. VIPER model: definirea performantei de care avem nevoie din partea furnizorilor
4. Segmentarea si clasificarea furnizorilor
5. Costurile calitatii si evaluarea performantei furnizorilor
6. Ciclul de viata al relatiilor cu furnizorii
7. Motivarea si dezvoltarea furnizorilor
8. Incurajarea inovatiei furnizorilor
9. Spectrul relatiilor cu furnizorii
10. Relatiile colaborative cu furnizorii: premise, beneficii, caracteristici



**Data:**

**21-22 noiembrie 2019**

**09:00-17:00**



**Obiective:**

- intelegerea rolului strategic al achizitiilor in organizatie;
- abordarea corecta a proiectelor de achizitie, evitand capcanele specificatiilor
- intelegerea premiselor selectarii strategice a furnizorilor;
- dezvoltarea abilitatilor de folosire a instrumentelor specifice achizitiilor profesionale

*“ Dupa 18 ani de experienta in achizitie, runde de negocieri cu furnizorii, termene de plata, comenzi , livrari, intr-un cuvant 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 profesionist in domeniul tau , atunci este MUST sa mergi la acest curs si Nu , nu este “Negociabil” Alina Ionita este un profesionist si recomanda cursul tuturor celor care citesc aceste randuri . Indiferent de profilul companiei 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 Achizitie.*

# MODUL III: MANAGEMENTUL CATEGORIILOR DE ACHIZITII



1. Externalizarea : modele de outsourcing, beneficii si riscuri asociate.
2. Structura pietelor si cercetarea de piata in achizitii
3. Cele 5 forte competitive ale lui Porter
4. Costul total al achizitiei (TCO) si cost breakdown
5. Analiza cheltuielilor din perspectiva financiara
6. Costurile fixe si costurile variabile
7. Achizitia de bunuri vs achizitia de servicii
8. Pretul contractelor de achizitii
9. Elaborarea strategiilor de achizitii
10. Analiza valorii (VA/VE)



**Data:**

**12-13 decembrie 2019**

09:00-17:00



**Obiective:**

-Intelegerea importanta vizibilitatii asupra cheltuielilor cu furnizorii in contextul presiunii asupra reducerii de costuri si eficientizarii procesului de achizitii;

-Insusirea metodelor de clasificare a cheltuielilor si categoriilor de produse achizitionate in vederea si obtinerii raportului optim intre TCO si riscurilor achizitiei;

-Cunoasterea modului in care se elaboreaza planul anual de achizitii si se prioritizeaza optim proiectele de achizitii, marcand trecerea de la un stil reactiv de achizitii la unul proactiv

*“ Am mai facut si alte cursuri si cu siguranta voi mai face (unele poate chiar cu tine), pe mai multe domenii. In primul rand, preenta la cursul tau a fost una agreabila, cursul in sine interactiv si foarte bine documentat si pot spune ca m-a ajutat foarte mult in activitatea pe care o pretez (si nu numai). M-a ajutat sa imi pun in ordine anumite idei pe care incepusem sa le implementez dar care ramasesera nefinalizate; m-a ajutat sa vad anumite lucruri care imi scapau din vedere; si pot spune ca dupa ce am terminat cursul 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*

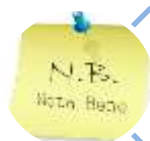
# Cui se adreseaza?

---

- Buyerilor seniori, cu responsabilitati in aria reducerilor de costuri, a imbunatatirii calitatii furnizorilor, a cresterii profitabilitatii si reducerii riscului unor categorii specifice de achizitii;
- Managerilor de achizitii cu obiective in reducerea costurilor totale ale achizitiei (TCO), in raportarea si monitorizarea reducerilor de costuri in scopul urmaririi trasabilitatii acestora pana la nivel de profit si pierdere;
- Buyerilor cu responsabilitati in sfera analitica a procurementului, preocupati de intelegerea structurii de costuri a produsului achizitionat, a diferentierii intre CAPEX si Opex in organizatiei si impactul acestora pentru achizitii;
- Personalului ce urmareste imbunatatirea performantei si calitatii furnizorilor;
- Buyerilor seniori sau managerilor de categorie implicati in dezvoltarea relatiilor cu furnizorii strategici;
- Managerilor de achizitii cu obiective in aria reducerii cheltuielilor neautorizate si a fraudei in achizitii;
- Buyerilor asumati, dedicati profesiei, care vor sa dobandeasca unelte si mentalitati superioare in sfera achizitiilor care sa le permita evolutia in cariera, cresterea expunerii in cadrul organizatiei , cresterea satisfactiei in munca si a valorii, a stimei personale.

# Oferta si politica de reduceri

MODUL/ TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD (a)	INSCRIERE TIMPURIE 20.09.2018 (b)	TARIF CURSANTI (c)
Modul I: Selectarea furnizorilor	1680 RON	1 428 RON	1260 RON
Modul II: Negociere in achizitii	1680 RON	1 428 RON	1260 RON
Modul III: Contractarea	1680 RON	1 428 RON	1260 RON
<b>VALOARE TOTALA CURS</b>	<b>5 040 RON</b>	<b>4 284 RON</b>	<b>3 780 RON</b>



**Inscrierea presupune inscrierea, participarea si plata tuturor modulelor.** Cursul nu vizeaza inscrierea punctuala doar la un anumit modul, conceptele din toate cele trei module urmand o strategie integrata si actionand ca un tot unitar.



Pentru inscrierea timpurie beneficiati de o reducere de **15% (col. b)**.  
Pentru inscrierea a doua sau mai multe persoane se acorda o **reducere suplimentara de 5%**.  
Pentru plata integrala se acorda o **reducere suplimentara de 5%**.



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



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



# Inscrierea si rezervarea locului

---

Va rog sa comunicati intentia de participare la adresa de email: [alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro).

Inscrierea se va face in urma completarii si semnarii Formularului de participare, ce va fi transmis pe email ulterior primirii mesajului dvs. cu intentia de participare.

Rezervarea locului va fi validata dupa efectuarea platii a unui avans de 500 lei/participant, in contul societatii:

PURCHASNG TRAINING SRL-D

IBAN RO66 INGB 0000 9999 0495 2446, ING Bank.

CUI 34378214

J40/4658/2015

**Inscrierea presupune participarea la toate cele 3 module de curs.**

**Rezervarea locurilor se face in ordinea inscrierii.**

**Atentie, locurile sunt LIMITATE, vom forma o grupa mica pentru a putea lucra efectiv si eficient.**

## **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

# Va multumim!

Alina Ionita

CEO & Trainer

Tel: 0040.723.302.646

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

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

