

Managementul performantei si relatiilor cu furnizorii



Online& Live

3-4 iunie 2021

10-11 iunie 2021

17-18 iunie 2021

Orar 9.00-13.00

Despre Purchasing Training SRL

Iniintata in 2013, Purchasing Training este **prima si 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.

Ne anima **VIZIUNEA** de a deveni compania lider de piata in Romania si Europa de Sud-Est , recunoscuta drept compania care a activat potentialul extraordinar al functiei de achizitii in regiune, apreciata pentru expertiza , profesionalism si tenacitate in dezvoltarea de solutii inovative pentru clientii nostri.

Suntem 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 de a oferi un spectru complet de produse si servicii pentru functia de achizitii, sa oferim solutii care sa raspunda nevoilor de eficienta a proceselor, efectivitate a rezultatelor, motivatie si proactivitate a personalului .

Suntem determinati 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.

CREDEM ca 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 devine posibil.

VALORILE care ne ghideaza in toate actiunile noastre: **COLABORARE, RESPONSABILITATE, EFICIENTA, DEVOTAMENT, INITIATIVA.**

Rezultatele initiativelor noastre

5+
ANI

pasiune in conceperea
si livrarea trainingurilor
de achizitii strategice

120+
SESIUNI

de training ne-au
slefuit abilitatile si
imbunatatit produsele

1000+
CURSANTI

ne-au onorat cu
prezenta, implicarea si
aprecierile lor

240+
COMPANII

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

Avantajele noastre



Expertiza in achizitii

Cunoastem provocarile
achizitiilor in mediul
romnesc. 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

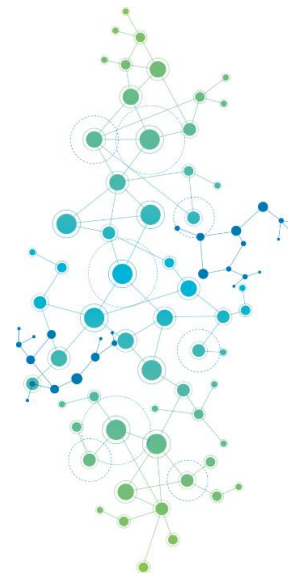
Ne bucuram si mandrim cu
dezvoltarea celei mai mari
comunitati de oameni de
achizitii din Romania, care
ofera cea mai mare valoare:
viziunea comuna, sprijinul
reciproc, impartasirea
bunelor practici in achizitii
strategice in mediul privat.

TRAINING



180° PROCUREMENT TRAINING

- ✓ Oferim cea mai amplă gamă de traininguri in domeniul achizițiilor strategice.
- ✓ Ne-am dezvoltat organic, de la traininguri deschise, conferințe și workshop-uri pentru profesioniștii din achiziții, la traininguri în companie și parteneriate de e-learning.
- ✓ Credem în specialiști, produsele noastre fiind elaborate de experti în domeniu, practicieni care au dovedit eficiența conceptelor în practica de minim 15 ani în achiziții strategice.
- ✓ Dezvoltăm în permanență cursuri care să raspundă cât mai bine nevoilor profesioniștilor din achiziții, de la începători, la manageri și antreprenori.

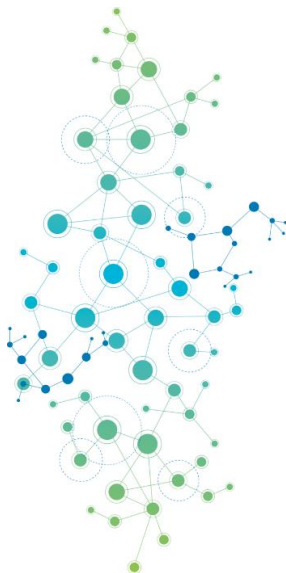


CONSULTANȚĂ



360° PROCUREMENT SERVICES

- ✓ Diagnosticăm modul actual de organizare și funcționare al departamentului de Achiziții.
- ✓ Conducem o analiză a decalajelor situației actuale față de cele mai bune practici în achiziții.
- ✓ Elaborăm și adaptăm procedurile, simplificăm fluxuri, standardizăm documente, clarificăm responsabilități.
- ✓ Generăm experiențe de însușire a noilor fluxuri și proceduri.
- ✓ Monitorizăm înțelegerea și execuția.
- ✓ Oferim sprijin ongoing echipei de achiziții și consultanță de management conducerii companiei.

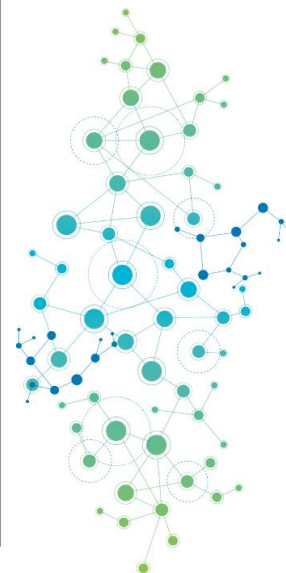


EDITURA



SUPPLY ESSENCE PUBLISHING HOUSE

- ✓ Supply Essence Publishing House este o editură independentă care are ca scop ridicarea standardelor procurementului din România. Accentul nostru se concentrează pe publicații și cărți destinate profesioniștilor din achiziții din mediul privat, concepute pentru a satisface nevoia de informare în creștere constantă.
- ✓ Cartea **“STRATEGIE, SEMNIFICAȚIE ȘI SENS, ÎN ACHIZIȚII, Drumul dinspre lanțul de aprovizionare către abordarea sistemică a achizițiilor”** s-a născut din dorința autoarei de a susține o profesie căreia până nu de mult îi era minimizată importanța în cadrul companiilor. Este inspirată din experiența și expertiza celor mai bine de cincisprezece ani de lucru în achiziții în companii naționale și multinaționale, timp în care a studiat, testat și implementat conceptele teoretice și practice propuse de experți renumiți pe plan internațional, peste care s-au suprapus mai bine de șapte ani de training și consultanță în domeniul Achizițiilor strategice.



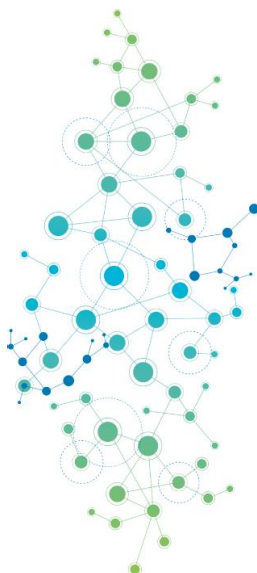
REVISTA

în curs de apariție



SUPPLY EVOLVING REVISTA ROMÂNĂ DE ACHIZIȚII

- ✓ Contextul actual și continua rafinare a metodologiei și procedurilor de achiziții impun apariția și în România a unei platforme de informare destinată profesioniștilor din achiziții.
- ✓ Expune răspunsuri și soluții la majoritatea provocărilor profesiei tale, multe dintre ele împărtășite de către colegi și competitori, dezideratul nostru fiind să creăm prin această revistă un cadru interactiv în care profesioniștii din achizițiile private împărtășesc din experiența lor.
- ✓ Ne dorim să surprinem situația reală a achizițiilor în România, privită prin ochii profesioniștilor care se confruntă cu diverse provocări și care pun umărul la dezvoltarea profesiei prin demersurile pe care le întreprind în eficientizarea proceselor tehnicilor, tacticilor pe care le folosesc.



Modul 1

Cerinte preliminare ale SRM

- 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

Modul 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

Modul 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*
- ✓ *Intelegerea unei situatii din perspectiva celuilalt*
- ✓ *Instrumente pentru schimbarea comportamentului celeilalte parti.*

Adresabil personalului implicat in:

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

- ✓ Intelegerea perspectivei furnizorilor, fundament al unei negocieri de succes
- ✓ Evaluarea corecta a importantei produselor achizitionate de la anumiți furnizori, in scopul reducerii dependentei de un numar mic de furnizori si maximizarii potentialului de reducere de costuri
- ✓ Identificarea atractivitatii furnizorului fata de tine, ca si client, in scopul evitarii relatiilor de afacere toxice si vadit adversariale
- ✓ Constientizare asupra particularitatilor fiecarei categorii de produse achizitionate si a relatiilor optime ce trebuie derulate cu furnizorii acestora
- ✓ Importanta cuantificarii costurilor calitatii furnizorilor in contextul reducerilor de costuri la nivel de organizatie
- ✓ Identificarea corecta a asteptarilor pe care le avem din partea furnizorilor si transformarea acestora in obiective de performanta
- ✓ Solutii de motivare a furnizorilor cand negociezi din pozitie de slabiciune
- ✓ Intelegerea spectrului relatiilor cu furnizorii si a caracteristicilor relatiilor colaborative
- ✓ Aplicarea tehnicilor de persuasiune in contextul relatiilor si performantei furnizorilor
- ✓ Intelegerea perspectivei furnizorilor, fundament al unei negocieri de succes
- ✓ Deprinderea ascultarii active si a gandirii orientate catre obiective
- ✓ Deprinderea gandirii *out-of-the-box*, generatoare de solutii si modalitati de cresterea a inovatiei personale si a furnizorilor

Ce spun cursantii nostrii?

« 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 stimulatív.

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

Dupa 18 ani de experienta in achizitii, 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 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

*„Unele lucruri sunt iubite pentru că au valoare.
Altele au valoare pentru că sunt iubite.” C.S. Lewis*

MODUL/ TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD	INSCRIERE TIMPURIE 14.05.2021	TARIF CURSANTI
Negocierea si comunicarea in achizitii	420 EUR	390 EUR	290 EUR



- ❖ 5 Formulare cheie ale unui SRM de succes
- ❖ Grup privat de Facebook, forumul comunitatii Purchasing Training.
- ❖ Cartea
[“STRATEGIE, SEMNIFICAȚIE ȘI SENS ÎN ACHIZITII,
Drumul dinspre lantul de aprovizionare către abordarea
sistemică a achizițiilor”](#)

Inscrierea si rezervarea locului

ÎNSCRIEREA

Va rog sa comunicati intentia de participare la adresa de email:
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

Rezervarea locului va fi validata dupa efectuarea platii, in baza
facturii emise in urma completarii si semnarii Formularului de
participare.

Rezervarea locurilor se face in ordinea inscrierii.

GARANȚIA SATISFACȚIEI

Daca dupa prima zi de curs nu esti multumit de training, te poti
retrage, primind inapoi suma achitata pana in acel moment.



Alina Ionita

CEO | Trainer | Consultant | Autor

Tel: +40 723 302 646

alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro

www.supplyessence.ro

Specializari si certificari:

- Master Behavioral Economics
- Senior Professional in Purchasing & Supply
- Certified Performance Coach
- Authorized ANC trainer
- Certified Master NLP
- Economia si Dreptul Afacerilor- ASE Bucuresti
- Master in Marketing International

SINGURUL AUTOR ROMAN DE CARTE DE ACHIZITII:

Strategie, semnificatie și sens în achiziții.

Drumul de la lanțul de aprovizionare la abordarea sistemică a achizițiilor.

Training-uri sustinute:

- Bazele managementului strategic al achizițiilor
- Selectarea strategica a furnizorilor
- Analiza cheltuielilor si impactul in profit
- Managementul relatiilor cu furnizorii
- Negocierea si comunicarea in achizitii
- Category management in achizitii
- Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management
- Negocierea strategica in achizitii
- Procurement Essentials: Sourcing, negotiation and contracting skills

Workshop-uri si proiecte:

- Aliniera cultura organizationala cu valorile si obiectivele angajatilor
- Evaluarea dezvoltarii functiei de achizitii in organizatie

Consultanta

- Consultanta si optimizare fluxuri si performanta echipa de achizitii
- Consultanta reorganizarea si optimizarea functiei de achizitii
- Dezvoltarea personalului si proceselor din achizitii



Cienti care ne recomanda



Thank you!

PURCHASING TRAINING SRL-D

Liviu Rebreanu 46-58, bl. V, Sc. G, Apt. 5, Bucuresti, Sector 3

CUI 34378214, J40/4658/2015

IBAN RO66 INGB 0000 9999 0495 2446, ING Bank

Tel: 0040 723 302 646

Email: alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro