

STRATEGIC SOURCING

Spend, supplier and category management

Savings
Reaching your goals starts with saving



CURS DESCHIS

octombrie – decembrie 2021

Online & Live
10 sesiuni săptămânale
în fiecare marti, 09:00-13:00
4 ore/sesiune

Achizițiile au fost privite, pentru o lungă perioadă de timp, ca o funcție administrativă, rolul achizitorilor fiind limitat la plasarea comenzilor și accelerarea livrărilor; achizițiile se făceau la o discuție sumară și parafate printr-o strângere de mână, deciziile fiind luate subiectiv, în baza preferințelor individuale sau condiționate de complacere.



În ultimele decenii, valoarea pe care o pot adăuga Achizițiile strategice, eficiente, a fost recunoscută, iar liderii de piață la nivel global au profitat de avantajele managementului strategic al achizițiilor, ale analizei cheltuielilor și ale gestionării efective ale categoriilor de achiziții.

Deși Achizițiile au fost întotdeauna și vor fi întotdeauna orientate către evitarea și reducerea costurilor, astăzi, în mijlocul unei pandemii globale neașteptate, accentul se îndreaptă către un program eficient de gestionare a relațiilor cu cei mai importanți furnizorii (SRM).

Achizițiile și lanțul de aprovizionare au devenit salvatorii afacerilor, cei care au un management eficient al lanțului de aprovizionare și SRM fiind mult mai probabil să supraviețuiască (și chiar să prospere în timpul) Covid-19.



Pentru o dezvoltare durabilă, care să susțină viziunea și strategia firmei, furnizorii trebuie priviți acum ca o parte integrantă din avantajul competitiv al companiei și o sursă importantă de inovație și de reduceri de costuri.

Infiintata 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.**



360° PURCHASING SERVICES



Alina Ioniță

CEO | Trainer | Consultant | Autor



La ora actuală, **curricula educațională a Purchasing Training** cuprinde cea mai amplă gamă de **traininguri** din România, **destinate specialiștilor în achiziții**, precum:

- **S2P: Procesul strategic de achiziții**
- **Analiza cheltuielilor și impactul în profit**
- **Managementul performanței și relațiilor cu furnizorii**
- **Negociere și psihologie în achiziții**
- **Category management în achiziții**
- **Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management**
- **Procurement Essentials: Sourcing, negotiation and contracting skills**
- **Procurement management: planning, processes and performance strategies**

Acestora li se adaugă și **programele de consultanță personalizată în achiziții**, dezvoltate pe baza expertizei consolidate de aproape 20 de ani de practică în domeniul achizițiilor strategice în diferite companii și industrii:

- **Reorganizarea și optimizarea Departamentului de Achiziții;**
- **Analiza diagnostic și transformarea funcției de achiziții;**
- **Analiza decalajelor și optimizarea performanței funcției de achiziții**
- **Analiza strategică departamentală, reconfigurarea rolurilor, responsabilităților și a procedurii de achiziții.**

7+
ani

120+
sesiuni

1000+
cursanți

250+
companii

• 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
- **Date sustinere:**
 - 12, 19, 26 octombrie
 - 2 noiembrie

MODUL I



• MANAGEMENTUL PERFORMANTEI SI RELATIILOR CU FURNIZORII

- *“Cel mai inalt nivel al performantei este atins de oamenii echilibrati, intuitivi, creativi si intrebatori – oamenii care stiu sa priveasca o problema ca pe o oportunitate.”*
- **Date sustinere**
 - 9, 16, 23, 30 nov

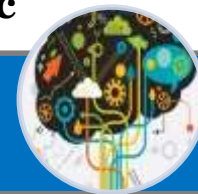
MODUL II



• 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.”*
- **Date sustinere**
 - 7, 14 dec

MODUL III



MODUL I: MANAGEMENTUL CHELTUIELILOR CU FURNIZORII



12, 19, 26 oct + 2 nov

Orar: 09:00-13:00

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



Obiective:

Intelegerea importanta vizibilitatii asupra cheltuielilor cu furnizorii in contextul presiunii asupra reducerii de costuri;

Insusirea metodelor de clasificare a cheltuielilor si categoriilor de produse achizitionate in vederea si obtinerii TCO optim;

Identificarea de strategii de economisire si a metodologiei de calcul a reducerilor de costuri;

Cunoasterea modului in care se elaboreaza planul anual 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. VIPER model: definirea performantei de care avem nevoie din partea furnizorilor
3. Segmentarea si clasificarea furnizorilor
4. Costurile calitatii si evaluarea performantei furnizorilor
5. Ciclul de viata al relatiilor cu furnizorii
6. Motivarea si dezvoltarea furnizorilor
7. Incurajarea inovatiei furnizorilor
8. Spectrul relatiilor cu furnizorii
9. Relatiile colaborative cu furnizorii: premise, beneficii, caracteristici
10. Etica in relatiile cu furnizorii; codul de conduita al achizitorului si al furnizorului



Data: 9, 16, 23, 30 nov

Orar: 09:00-13:00



Obiective:

Constientizarea importantei SRM in mentinerea avantajului competitiv al companiei;

Insusirea procesului de clasificare a furnizorilor, de analiza si auditare a performantei furnizorilor;

Intelegerea ciclurilor de viata ale relatiilor si folosirea ca si tehnica de sustinere a imbunatatirii continue a performantei furnizorilor.

Deprinderea relatiilor colaborative cu furnizorii.

“ 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 recomanda cursul uturor celor care citesc aceste randuri . 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.

MODUL III: MANAGEMENTUL CATEGORIILOR DE ACHIZITII



Data: 7, 14 dec

Orar: 09:00-13:00

- 1. Structura pietelor si cercetarea de piata in achizitii**
- 2. Cele 5 forte competitive ale lui Porter**
- 3. Analiza valorii (VA/VE)**
- 4. Elaborarea strategiilor de achizitii**
- 5. Managementul si facilitarea schimbarii**



Obiective:

Intelegerea diverselor tipuri de piete si a modului in care acestea influenteaza strategiile de achizitii;
Caracteristicile esentiale ale diveritelor industrii si impactul in conducerea proiectelor de achizitii;
Folosirea fortelor competitive ale lui Porter in elaborarea strategiilor de achizitii
Deprinderea modului de construire a unei strategii de achizitii pe categorii specifice de bunuri sau servicii

“ 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 prestez (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 si cheltuieli ale companiei;
- 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

TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD	TARIF INSCRIERE TIMPURIE	TARIF CURSANTI ANTERIORI
Modul I: Managementul cheltuielilor cu furnizorii	320 EUR	280 EUR	240 EUR
Modul II: Managementul performantei si relatiilor cu furnizorii	320 EUR	280 EUR	240 EUR
Modul III: Managementul categoriilor de achizitii	160 EUR	160 EUR	120 EUR
VALOARE TOTALA CURS	800 EUR	700 EUR	600 EUR

What's
Included?

- ❖ 9 formule de calcul ale reducerilor si evitarilor de costuri
- ❖ Model plan anual de achizitii
- ❖ Model clasificare categorii achizitii
- ❖ Matrice evaluare performanta furnizori
- ❖ Chestionar de evaluare a satisfactiei furnizorilor
- ❖ Cod de conduita furnizori
- ❖ Template Sourcing Strategy



Cadou cartea

“STRATEGIE, SEMNIFICAȚIE ȘI SENS ÎN ACHIZITII

Drumul dinspre lanțul de aprovizionare către abordarea sistemică a achizițiilor”

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.



Inscrierea presupune inscrierea, parcurgerea 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.



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 si sens în achizitii.

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

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
- 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:

- Alinierea culturii organizationale 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 optimiarea functiei de achizitii
- Dezvoltarea personalului si proceselor din achizitii

Va mulțumim!



CEO | Trainer | Consultant | Autor
SC PURCHASING TRAINING SRL
SC SUPPLY ESSENCE SRL

Tel. 0040.723.302.646

Email: alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro

www.supplyessence.ro

www.supplyevolving.ro