

Οργάνωση Προμηθειών

για Ελαχιστοποίηση Κόστους και Μεγιστοποίηση Αξίας

Το σεμινάριο περιλαμβάνει εκπαίδευση σε θέματα Στρατηγικής, Διαδικασιών, Οικονομικών των προμηθειών και Διαπραγματεύσεων.

Δυνατότητα για απόκτηση της Ευρωπαϊκής Πιστοποίησης ELA στις Προμήθειες

Σκοπός της εκπαίδευσης

- Να ενισχύσει τις ικανότητες των στελεχών της Διεύθυνσης Προμηθειών και να αυξήσει την αποδοτικότητά τους
- Να βελτιώσει τη ροή της εργασίας και να μειώσει το χρόνο ανταπόκρισης στις παραγγελίες
- Να αυξήσει την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα των στελεχών
- Να μειώσει το φόρτο εργασίας από χαμηλής αξίας εργασίες
- Να βοηθήσει στο να επιτυγχάνονται περισσότερα αποτελέσματα προς όφελος του Οργανισμού, ανοίγοντας τη «μεγάλη εικόνα» στα στελέχη προμηθειών

Εισηγητής

Κώστας Θεοφανίδης

- τ. Διευθυντής πετρελαϊκών εταιριών
- τ. Πρόεδρος ΠΣΣΑΜΕΕ
- Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής για την Διεθνή πιστοποίηση Project Management – IPMA
- Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής για την Διεθνή πιστοποίηση Logistics – ELA
- Εισηγητής σεμιναρίων Management

Πρόγραμμα Εκπαίδευσης

1. Επιλογή προμηθευτών

- Έρευνα αγοράς
- RFI
- Αξιολόγηση προμηθευτών
- Πηγές εξεύρεσης προμηθευτών

2. Προδιαγραφές

- Ελάχιστες προδιαγραφές, επιθυμητές προδιαγραφές
- Τεύχος προδιαγραφών
- Κίνδυνοι από υπερβολικά λίγες ή υπερβολικά πολλές προδιαγραφές

3. Διαγωνισμοί

- Καθορισμός της στρατηγικής
- RFQ, τεχνικός φάκελος, οικονομική προσφορά
- Κριτήρια αξιολόγησης, συντελεστές βαρύτητας
- Συμφέρουσα ή οικονομικότερη προσφορά
- Ένας ή περισσότεροι προμηθευτές
- Υπολογισμός των savings
- Όρια εξουσιοδοτήσεων / εγκρίσεων

4. Οι προμήθειες ως project

- Business case, objectives, WBS, milestones, organisation, stakeholders, communication
- Διάγραμμα Gantt
- Βελτιστοποίηση του business case
- Απόδοση vs Αποδοχή
- Ρόλοι και αρμοδιότητες (διάγραμμα RACI)

5. Διαπραγματεύσεις

- Αρχές διαπραγμάτευσης

- Τα προσόντα του διαπραγματευτή
- Τεχνικές διαπραγμάτευσης
- Win-win

6. Οικονομικές γνώσεις

- Προϋπολογισμός έργου
- Build-up cost
- Total cost of ownership / Life cycle cost
- NPV (Net present value)

7. Βέλτιστο μέγεθος παραγγελίας

- Ευαισθησία τιμής σε σχέση με ποσότητα
- Ομαδοποίηση αναγκών
- Συνάρτηση κόστους

8. Διαχείριση προμηθευτών

- Ενημέρωση πριν και μετά το διαγωνισμό
- Κατάσταση εγκεκριμένων προμηθευτών

9. Ηθικός κώδικας προμηθειών

Χώρος : ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ, Πανεπιστημίου 58, Αθήνα

Χρόνος : 17-18 Απριλίου 2019, 16.00 - 21.00

Κόστος : Κατόπιν συνεννόησης (6977999254) ανάλογα με τον αριθμό συμμετοχών, ΛΑΕΚ, συμμετοχή στην Πιστοποίηση ELA, κλπ.