

## Οργάνωση Προμηθειών

Ελαχιστοποίηση Κόστους –  
Μεγιστοποίηση Αξίας

Με δυνατότητα απόκτησης  
της Ευρωπαϊκής  
Πιστοποίησης ELA –  
Προμήθειες

14 & 15  
Μαΐου  
2019

16.00 –  
21.00

### • ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

**Κώστας Θεοφανίδης**, MSc, τ. Διευθυντής πολυεθνικών εταιριών Mobil, BP, Bonvis Lend Lease, ΕΛΠΕ, τ. Πρόεδρος ΠΣΣΑΜΕΕ, εγκεκριμένος εκπαιδευτής για τη Διεθνή πιστοποίηση Logistics ELA, εισηγητής σεμιναρίων Management, Επιχειρηματικότητας, Business Development, Certified in Project Management IPMA-D

### • ΧΩΡΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ  
Πανεπιστημίου 58, Αθήνα

### • ΚΟΣΤΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το κόστος συμμετοχής μπορεί να καλυφθεί πλήρως από το **ΛΑΕΚ 0,24%**.

# seminar

### • ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

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

### • ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

- 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

### • ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΑ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

#### 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