



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.



Analiza kupiecka i oszczędności

Numer usługi 2024/02/08/12412/2067670

📍 zdalna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 04.10.2024 do 04.10.2024

2 029,50 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

253,69 PLN brutto/h

206,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• kupcy• kierownicy kategorii• dyrektorzy i kierownicy działów zakupów• estymatorzy kosztów• inżynierowie kosztów
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

- Negocjowanie korzystniejszych warunków zakupów produktów i usług
- Zrozumienie TCO - Total Cost of Ownership w łańcuchu dostaw
- Wygenerowanie dodatkowych oszczędności w łańcuchu dostaw
- Osiągnięcie przewagi negocjacyjnej dzięki analizie danych
- Skuteczne radzenie sobie z żądaniami podwyżek
- Zwiększenie marży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnicy zdobędą umiejętności:</p> <p>argumentowania swoich żądań w oparciu o fakty, a nie emocje; przygotowania rozbicia kosztowego produktu/usługi; przeprowadzenia zakupowej analizy składowych ceny; praktycznej analizy kosztów stałych dostawcy; rozumienie wpływu wolumenu na koszt dostawcy; przeprowadzenia analizy "reverse engineering" ceny; zdobywania informacji na temat kosztów dostawcy z ogólnie dostępnych źródeł.</p>	<p>Uczestnicy warsztatów, analizując prawdziwe przykłady z zakupów direct i indirect pracują na gotowych formularzach Excel opracowanych przez Eveneum.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

- Negocjowanie korzystniejszych warunków zakupów produktów i usług
- Zrozumienie TCO - Total Cost of Ownership w łańcuchu dostaw
- Wygenerowanie dodatkowych oszczędności w łańcuchu dostaw
- Osiągnięcie przewagi negocjacyjnej dzięki analizie danych
- Skuteczne radzenie sobie z żądaniem podwyżek
- Zwiększenie marży

Efekt usługi

Uczestnicy zdobędą umiejętności:

- argumentowania swoich żądań w oparciu o fakty, a nie emocje
- przygotowania rozbicia kosztowego produktu/usługi
- przeprowadzenia zakupowej analizy składowych ceny
- praktycznej analizy kosztów stałych dostawcy
- rozumienie wpływu wolumenu na koszt dostawcy
- przeprowadzenia analizy "reverse engineering" ceny
- zdobywania informacji na temat kosztów dostawcy z ogólnie dostępnych źródeł

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Ankieta w formie on-line

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

- Rola zakupów w zapobieganiu kosztom, a nie walce z nimi
- Zasady rozbicia kosztowego
- Analiza kosztowa usługi, projektu i produktu
- Struktura i wpływ kosztów stałych oraz zmiennych na koszt jednostkowy
- Takt produkcyjny, stawka godzinowa, alokacja kosztów jednorazowych
- Zastosowanie liniowego modelu kosztowego w pracy kupca
- Wykorzystanie rozbicia kosztowego w negocjacjach
- Metody predykcyjne, prognozowanie oczekiwanej ceny
- TCO - całkowity koszt posiadania
- Eliminacja strat w procesach produkcyjnych usługowych

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 029,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	253,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	206,25 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników warsztatu otrzymuje zautomatyzowane formularze excel, oparte o najlepsze praktyki kupieckie do wykorzystania w swojej pracy. Dzięki nim będzie w stanie rozszyfrować oferty dostawców nawet jeżeli nie chcą pokazywać swojego *Cost Breakdown*. Podstawą kolejnych negocjacji będą dane i fakty!

- "Toolbox analityczny"

- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat

Warunki uczestnictwa

Zainstalowana aplikacja zoom.us lub MS Teams łączy internetowe zapewniające transfer danych min 5mb/5mb, możliwość korzystania z dokumentów pakietu MS Office i pdf.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w formie zamkniętej, dedykowanej dla pracowników jednej firmy. Zapraszamy do kontaktu na info@eveneum.com dodając w tytule wiadomości hasło: BUR.

Link do strony szkolenia: <https://eveneum.com/produkt/analiza-kupiecka-i-oszczednosci-2/>

Naszymi Klientami są globalne korporacje, a także firmy rodzinne. Lista wybranych Klientów:

- Valeo
- Lear
- BorgWarner
- Nexteer
- Michelin
- Delphi / Aptiv
- Mahle
- SaintGobain
- Nidec
- Pratt&Whitney
- MTU Aero Engines
- IAG GBS
- Lufthansa GBS
- Newag
- PESA
- PKP Energetyka
- ABB
- SMA
- Mitsubishi Electric
- Fideltronik
- Woodward
- Lumileds
- COMARCH
- OPTeam
- Bahlsen
- Grana
- TZMO
- BBrown
- Synthos
- Santander
- Societe Generale / Eurobank
- PGNIG
- Orlen
- Lotos
- Poczta Polska
- Philip Morris International
- Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

Kontakt z nami:

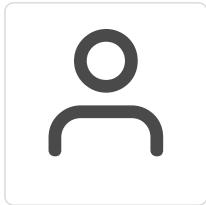
+48 533 439 393

info@eveneum.com

Warunki techniczne

dostęp do łącza internetowego min 5mbps/5mbps

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393