**О ПРОГРАММЕ**

**«Формирование системы управления взаимоотношениями с поставщиками»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:**

**Бизнес-тренер: Ольга Сергеевна Грязнова**

**Целевая аудитория:** Вам стоит посетить тренинг, если

* Вы понимаете, что существенно сократить логистические затраты Вам «мешает» поставщик
* Если поставщик не обеспечивает качественных поставок
* Если у Вас уже действуют стандарты в закупках и управлении запасами, а для понижения запасов необходимо переходить на другой качественный уровень поставок

**Описание:** Как известно, наибольший эффект участники цепей поставок получают при более тесном взаимодействии между собой. Лучшие компании в классе уже длительное время применяют технологии, позволяющие координировать работы между контрагентами на высоком качественном уровне. Поэтому в процессе тренинга мы рассматриваем данные технологии, изучаем возможности их применения на Российской почве, оцениваем их экономическую целесообразность.

**Цель семинара:**

* Определить степень необходимой интеграции с поставщиками
* Оценить экономическую целесообразность инвестиций в интеграцию
* Сформулировать аргументы для поставщика необходимости изменений

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Формирование системы управления взаимоотношениями с поставщиками»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**1. Формирование требований к поставщикам через систему показателей**

* Разработка стандарта оценки поставщика (требований, которым поставщик должен соответствовать)
* Выявление приоритетных направлений развития поставщика
* Формирования Плана Развития Поставщика
* Формирование преимуществ изменений для поставщика и целевой компании

**2. Формирования Плана Развития Поставщика**

* Рассмотрение известных стратегий и существующих концепции координации и интеграции с поставщиками: JIT (поставки точно в срок), JIS (поставки точно в последовательности), Kanban с ответственностью поставщика, QR (быстрое реагирование), CPFR (совместное планирование, приобретение и прогнозирование), SCEM (управление событиями цепи поставок), SCMo (мониторинг цепи поставок)
* Формирование стратегии развития отношений с поставщиками

**3. Тактика развитий отношений с поставщиками**

* Создание плана развития поставщика
* Его формализация
* Определение проектной группы
* Сроки реализации проекта и управление им.

**4. Обоснование изменений для формирования бюджета и для поставщика**

* Экономическая целесообразность инвестиций в модернизацию технологий отношений с поставщиками. Определение срока окупаемости.

**5. Разработка стандарта или регламента для поставщика**

* Рассмотрение структуры документа. Описание всех необходимых пунктов документа
* Наполнение документа

**Формат тренинга:** интерактивная и практическая работа с тренером и в группе. За основу тренинга взят международный и Российский опыт в развитии технологий Управления Цепями Поставок. Каждый тренинг уникален, так как стандарты разрабатываются на основе специфики отраслей участников группы.