

Beszerezés

Nagyvállalati
esettanulmányok

**Beszerezés kontrolling, beszerzői és szállítói
teljesítményértékelés és szolgáltatás beszerzések**

Kompakt Kurzus

2018. NOVEMBER 20-21., BUDAPEST



FÓKUSZBAN:

- Központosított beszerzés létrehozása, gyakorlati megvalósítása
 - Beszerzői teljesítményértékelés, KPI-ok
 - Szolgáltatás beszerzés általános mérföldkövei
 - Kis értékű termékek, szolgáltatások beszerzése

Milyen időtálló
módszerek vannak
a beszerzői
teljesítmény-
értékelésnél?

A SZEMINÁRIUM SZAKEMBEREI:

- **Bene Tibor**, IT Manager, **Carlson Wagonlit Travel**
 - **Deme Zoltán**, procurement expert
- **Hackenberger Erika**, Head of Procurement, **IT Services Hungary**
- **Kepenyés Csilla**, Stratégiai beszerzési osztályvezető, **Magyar Telekom Nyrt.**
 - **Kovács Gábor**, független compliance szakértő
- **Prókay István**, Senior menedzser Beszerzés, **Borsodi Sörgyár Kft.**
- **Sziráki József**, Central European Buying Manager, **Tesco Global Áruházak Zrt.**
- **Tóth Balázs Endre**, Global Category Manager Marketing, **Deutsche Telekom**

Mennyire
tanulható,
tanítható a
tárgyalás-
technika?

BESZERZÉSI KONTROLLING

A beszerzés eredményessége, beszerzői és szállítói teljesítményértékelés

I. NAP, 2018. NOVEMBER 20., KEDD

8:30 Regisztráció

8:50 Az IIR Megnyitója

9:00-10:30

A beszerzés szerepe és helye a szervezetben

- Mennyire vonják be egyes területek folyamataikba a beszerzést?
- Be fog-e integrálódni a Supply Chain-be, vagy a pénzügybe?
- Hol van igazán a beszerzésnek a helye? Milyen előnyei, hátrányai vannak, ha:
 - pénzügy
 - Supplien Chain része
 - máshol található, egyéb más terület részét képezi a beszerzés?
- Merre tart a beszerzés? Milyen innovációk, trendek, újdonságok aktuálisak jelenleg a beszerzési tevékenységben?
- Melyek azok az elektronikus eszközök, amelyek segítik, egyszerűsítik a beszerzést? – Vállalatirányítási rendszer, dokumentumkezelés, archiválás, elektronizálás

Központosított beszerzés létrehozása, gyakorlati megvalósítása

- Mi az, amit érdemes központosítani a költséghatékonyság érdekében?
- Mennyire szektorfüggő, vagy projektfüggő a központosítás kérdése?
- Milyen kategóriamanagement mellett érdemes központosítani és mi az, amit meg kell hagyni a leányoknak? – Pl.: Több cégből álló cégcsoportnál, amit különálló managementű cégek alkotnak
- Milyen gyakorlati megvalósítások vannak? – multi környezet
- Melyek a központosítás előnyei, hátrányai?

Előadó: Deme Zoltán, procurement expert

10:30-10:50 Kávészünet

10:50-11:50

Marketing-szolgáltatás beszerzés

- Hogyan néz ki a beszállítói piac? Milyen a felépítése? – Direkt, vagy ügynökségeken keresztül?
- Ügynökségi bevételek
- Melyek az ATL és BTL eszközök jellemzői?
- Hogyan és milyen hatékonysággal lehet mérni egy marketingköltség eredményét?
 - Melyik megoldás a leghatékonyabb online marketingköltségnél, szakosodott vagy általános portálok?
 - Miként lehet bevételi számokhoz kötött árazást kialakítani?
- Hogyan tudja elérni a beszerző a beszállítói árak csökkentését változatlan minőség biztosítása mellett?

Előadó: Tóth Balázs Endre

Global Category Manager Marketing, Deutsche Telekom

11:50-12:50

Beszerzés – Compliance – Korrupciómegelőzés

- Hogyan épüljön fel? Milyen feladatokat vonjon magához?
- Miként valósítható meg a beszállítók átvizsgálása?
- Ki mit tesz beszerzőként azért, hogy fel se merüljenek korrupciós esetek?
- Ki mit tesz azért, hogy:
 - a versenysemlegességet,
 - a teljes átláthatóságot biztosítsa?
 - a beszerzési policy megvalósítása megtörténjen?
- Milyen gyakorlati lépéseket tehet a beszerző az elvek, a policy megvalósításához?

Előadó: Kovács Gábor, független compliance szakértő

A képzés szakmai programjával kapcsolatban bővebb információ



SÜLI-MEZŐSI ÉVA

Telefon: 06-1/459-7316,

06-70/428-0376

E-mail: eva.mezosi@iir-hungary.hu

12:50-13:50 Ebédészünet

13:50-14:50

Beszerzői teljesítményértékelés, KPI-ok, a beszerző teljesítményének prezentálása a vállalatvezetés felé

- Milyen időtálló módszerek vannak a beszerzői teljesítményértékelésnél?
- Melyek a trendszerű, de aktuális teljesítményértékelések?
- Milyen gyakorisággal kell ezt mérni?
- Mik a látható és „nem látható” teljesítmények?
- Hogyan tudja a beszerző a KPI-ok és a vállalata számára nem látható teljesítményeit elismertetni?
- Internal Stakeholder management

Előadó: Prókay István

Senior menedzser Beszerzés, Borsodi Sörgyár Kft.

14:50-15:10 Kávészünet

15:10-16:20

A szállítói értékelés alkalmazása a beszállítói lánc biztonságának és a beszerzési tevékenység eredményességének növelésére

- Hogyan szolgálja a beszállító értékelési rendszer a beszerzési szervezet céljainak elérését?
- Hogyan lehet mérhetővé tenni a beszállítók hatékonyságát?
- Milyen mérőszámokat érdemes alkalmazni a beszállítók mérésére?
- Hogyan használjuk fel a beszállító értékelések eredményeit a beszállító bázis összeállításakor illetve az egyes ajánlatok összehasonlításakor?
- Hogyan lehet összehasonlítani egy új beszállító várható teljesítményét a már meglévő beszállító bázis teljesítményével? Hogyan lehet megbecsülni az új beszállító várható teljesítményét már az első tapasztalatok megszerzése előtt?

Előadó: Sziráki József

CE Category Buying Manager Retail

Group Procurement, Tesco Global Áruházak Zrt.

16:20 A szeminárium első napjának zárása

RENDEZVÉNYÜNK SZÓLNI KÍVÁN:

- Lokális és regionális beszerzési vezetőkhöz, szakértőkhöz, főmunkatársakhoz, specialistákhoz
- Purchasing, procurement, illetve sourcing managerekhez, osztályvezetőkhöz, szakemberekhez
- A szolgáltatás beszerzések területén tevékenykedő vezetőkhöz, munkatársakhoz: HR, Marketing, IT beszerzőkhöz
- Supply chain és logisztikai vezetőkhöz, igazgatókhoz
- Beszerzési projekteken érintett szakemberekhez, bármilyen funkcionális területről
- Cégvezetőkhöz, pénzügyi, stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhöz

Továbbá szívesen látjuk a beszerzési tanácsadókat, valamint a beszerzést támogató informatikai, vállalatirányítási rendszereket szállító tanácsadó és szolgáltató vállalatok képviselőit is.

SZOLGÁLTATÁS BESZERZÉS

A vállalati struktúrában

2. NAP, 2018. NOVEMBER 21., SZERDA

8:30 Regisztráció

8:50 Az IIR Megnyitója

9:00-10:15

Szolgáltatás beszerzés általános mérföldkövei

- Mennyiben átültethető a termelés-beszerzési logika a szolgáltatásokra? Országosan ugyanaz a cég tudja-e ellátni az adott szolgáltatást? - Takarító szolgáltatás, őrzés védelem, épület/létesítményüzemeltetési egyéb szolgáltatások
- Milyen megoldások lehetségesek a szolgáltatás beszerzésnél? Házon belül kell külön beszerzőcsapatot kialakítani, külső tanácsadót megbízni, vagy a cég a tanácsadóval együtt közösen bonyolítsa a beszerzést?
- Mely szolgáltatást érdemes kiszervezni és mit nem?
- Milyen kockázatok vannak szolgáltatások kiszervezésénél?
- Alternatív ötletek saját csapat, munkaerő kölcsönzés + szakértői kontroll felállítása
- Szolgáltatási paraméterek, KPI-ok meghatározása és SLA-k kialakítása
- Szállítók kiválasztása és értékelése
- Milyen módon lehet egy szolgáltatásnál alkalmazni az elektronikus eszközöket? Pl.: aukció, lehet-e katalogizálni?
 - kiválasztásnál: aukció
 - működtetésnél: katalógus
- Mennyire használható a standardizálás a szolgáltatásoknál és milyen esetekben kivetelezhető?

Előadó: egyeztetés alatt

10:15-10:45 Kávészünet

Szolgáltatás beszerzés lépésről lépésre

10:45-14:45 Szolgáltatás beszerzések sajátosságai területspecifikusan

10:45-11:45

HR Szolgáltatás beszerzés

- A HR szolgáltatások piacának jellemzői, sajátosságai
- Mi az elvárás a beszerzés felé a HR szempontjából:
 - Munkaerő-kölcsönzés és munkaerő közvetítés esetében,
 - Oktatás: szakképzés, tanfolyamok, nyelvoktatás megszervezésénél,
 - Utazások megszervezésekor – szálloda kiválasztása külföldön és itthon
 - Munkavédelemmel kapcsolatos termékek beszerzése során
- Melyek a prioritások a HR szemszögéből?
- A beszállító kiválasztás és minősítés szempontjai HR szolgáltató cégek esetében
- A teljesítmény-mérése HR szolgáltató beszállítóknál

Előadó: egyeztetés alatt

11:45-12:45

A beszerzés mérése, eredményessége, hatékonysága, költséghatékonyság – demand shaping – spend management

- Hogyan mérjük a beszerzést?
- Milyen mód lehet jól mérni a beszerzés munkáját, eredményét, hogy hozzá-e az elvárt megtakarításokat?
- Milyen megtakarításokat lehet elérni, ha hatékonyan alkalmazzák a demand shaping-et, ha folyamatosan felülvizsgálják és összefésülik cégen belül az igényeket? – Deutsche Telekom-os példa
- Hol van a beszerzés szerepe a folyamatban? – köztes kontrolláló és felülvizsgáló szerep: rugalmasság vs kontroll
- Mennyiben támogatja a kontroll és a szigorúbb szerződéses feltételek rendszere (szabályozási háttér) a költséghatékonyságot?
- Hogyan valósítható meg a spend management?

Előadó: Kepenyés Csilla
Stratégiai beszerzési osztályvezető, Magyar Telekom Nyrt.

12:45-13:45 Ebédészünet

13:45-14:45

IT Szolgáltatás beszerzés

- Hol különül el az IT és a beszerzés, hol válik szét a felelősség?
- Miben tér el az IT beszerzés a többi szolgáltatásbeszerzéstől?
- Melyek az IT-beszerzés feladatai a különböző szervezeti formák esetében?

Hogyan zajlik egy sikeres beszerzés?

- Valóban szükségessé vált a beszerzés?
 - Megfelelően ismerjük a rendelkezésre álló eszközeinket?
 - Megoldható lenne a felmerülő probléma beszerzés nélkül is?
- A beérkező ajánlatok kezelése és értékelése
 - Az ajánlatok értékelésének szempontrendszere
 - Mely kritériumok lesznek a nagyobb súlyúak a döntésben?
- Hogyan valósul meg a beszerzés?
 - Minden felmerülő igény megvalósult-e?
 - Üzembe tudott-e állni a megvásárolt eszköz?
- Hogyan mutatható ki, hogy sikeres volt a beszerzés?
 - Milyen kontrolling eszközök ajánlatosak az IT beszerzés esetében
 - Melyek a jó beszerzés mérőszámai?
- Utánkövetés
 - Elérte-e a beruházás a kívánt célt?

ROI – Tegye mérhetővé a megtérülést!

- Mennyi az elfogadható megtérülés?
- Mérés módszerei, technikái, illetve a mérés folyamata – Hogyan számolható ki a ROI?
- Mennyire lehet az eredményeket számszerűsíteni?
- Hogyan lehet a megtérülést mérni olyan beruházások, projektek esetén, ami kevésbé megfogható eredménnyel jár?
- Hogyan lehet a megtérülést mérni olyan beruházások, projektek esetén, ami nem csak IT oldalra terjed ki, illetve az eredmény nem IT oldalon jelentkezik?

Előadó: Bene Tibor

IT manager, Carlson Wagonlit Travel

14:45-15:15 Kávészünet

15:15-16:15

Small Buy - kis értékű termékek, szolgáltatások beszerzése

- Hogyan lehetséges kezelni a kis értékű termékek, szolgáltatások beszerzését?
- Milyen megoldások vannak a gyakorlati kivetelezésre, ha nincs szerződött partner ezek beszerzésére?
- Mik az egyes megoldások előnyei, hátrányai?
- Hogyan, mi alapján definiálhatóak ezek a beszerzések?
 - Értékhatar alapján, (kontrollálatlan beszerzés veszélye)
 - Termékcsoport meghatározás szerint?
 - Egyéb megoldások
- Milyen Compliance nehézségeket vet fel az ad hoc jellegű termékek, szolgáltatások beszerzése?
 - Honnan jött, ki engedélyezte, miért, hol? Compliance mutató

Előadó: Hackenberger Erika
Head of Procurement, IT Services Hungary

16:15 A szeminárium zárása

Beszerezés

Beszerezés kontrolling, beszerzői és szállítói teljesítményértékelés és szolgáltatás beszerzések

Kompakt Kurzus

2018. NOVEMBER 20-21.,
BUDAPEST



SI8009

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díj

REGISZTRÁCIÓ 2 NAPRA:

Ár

249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladovényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:

Komp Szabina

06-1/459-7300

Koncepció:

Lukácsi Ágnes

06-70/703-5475