

Beszerezés

Beszerezés kontrolling - Beszerzői és szállítói teljesítményértékelés - Szolgáltatás beszerzések

Kompakt Kurzus

2019. OKTÓBER 28-29., BUDAPEST

Hogyan lehet mérhetővé tenni a beszállítók hatékonyságát?



I. NAP: BESZERZÉSI KONTROLLING: A BESZERZÉS EREDMÉNYESSÉGE, BESZERZŐI ÉS SZÁLLÍTÓI TELJESÍTMÉNYÉRTÉKELÉS

- Központosított beszerzés: igen, vagy nem?
- A beszerzés mérése és hatékonysága
- Demand Shaping és Sped management - ESETTANULMÁNY!
- Beszerzői, szállítói teljesítményértékelés – kapcsolódás a sourcing-hoz
- Beszerzés – Compliance és korrupciómegelőzés kapcsolata

2. NAP: SZOLGÁLTATÁS BESZERZÉS A VÁLLALATI STRUKTÚRÁBAN

- HR szolgáltatás beszerzés a beszerzésben
- Marketing szolgáltatás beszerzés fontosabb sarokpontjai
- IT szolgáltatás beszerzés a vállalati működésben
- Small Buy - kis értékű termékek, szolgáltatások beszerzése
- Beszerzési belső ügyfélkör, belső vevői elégedettség-növelés eszközei

Milyen időtálló módszerek vannak a beszerzői teljesítmény-értékelésnél?

I. NAP, 2019. OKTÓBER 28., HÉTFŐ

8:30 Regisztráció

8:50 Az IIR Megnyitója

Beszerzési kontrolling: a beszerzés eredményessége, beszerzői és szállítói teljesítményértékelés

9:00-10:30 A beszerzés szerepe és helye a szervezetben

- Mi a beszerzési tevékenység és ki végzi azt valójában? Mik a beszerzés (lehetséges) funkciói? Hogyan a teremt beszerzés(i tevékenység) hozzáadott értéket?
- Ki a beszerző és tud-e róla, hogy ő beszerz?
- Alapfogalmak: stratégiai, taktikai és operatív beszerzés; kategória-menedzsment
- Mitől függ az, hogy van-e dedikált, beszerzést főtevékenységként végző szervezeti egység? Tudatos döntés / hagyomány / politikai játszma?
- Mennyire vonják be egyes területek folyamataikba a beszerzést? Avagy mennyire vonják be a Beszerzést a beszerzésekbe?
- Indokolt-e külön beszerzési szervezeti egység / funkció fenntartása? Hogyan változhat ez a cég növekedésével (fázisok)?
- Hol van igazán a beszerzésnek a helye? Milyen előnyei, hátrányai vannak, ha:
 - pénzügy
 - Supply Chain része
- máshol található, egyéb más terület részét képezi a beszerzés?
- Merre tart a beszerzés? A beszerzés jövőjét alakító fő trendek
- Melyek azok az elektronikus eszközök, amelyek segítik, egyszerűsítik a beszerzést? – Vállalatirányítási rendszer, dokumentumkezelés, archiválás, elektronizálás
- Beszerzési infrastruktúra: tárgyi feltételek, szoftveres környezet; papíralapú vs. elektronikus tenderezés

Központosított beszerzés létrehozása, gyakorlati megvalósítása

- A központi beszerzési funkciót betöltő szervezeti egység létrehozásának, a beszerzési funkció felállításának lépései
- Mi az, amit érdemes központosítani a költséghatékonyság érdekében? Centralizált, decentralizált, koncentrált és dekoncentrált beszerzés
- Gyakorlati példák központosítással kapcsolatos döntésekre

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: egyeztetés alatt

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

12:50-13:50 Ebédszünet

13:50-14:50 Beszerzői teljesítményértékelés, KPI-ok, a beszerző teljesítményének prezentálása a vállalatvezetés felé

- Milyen időálló 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 beszállítói 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 Retail Category – beszerzési vezető

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 projekteknél érintett szakemberekhez, bármilyen funkcionális területről
- Céigvezetőkhöz, pénzügyi, stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhöz

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

8:30 Regisztráció

8:50 Az IIR Megnyitója

Szolgáltatás beszerzés a vállalati struktúrában

9:00-10:15 Elektronikus beszerzés előnyei, gyakorlati haszna mind a beszállítói mind az ajánlatkérői oldalon

Bevezetés

- SAP Ariba rendszeren keresztül bemutatva
- Beszerzési trendek változása
- Szolgáltatások előtérbe kerülése
- Ár-érték alapú beszerzések prioritizálása
- Áru vs. Szolgáltatás beszerzés

Beszállítói oldal bemutatása

- Ariba network
- Miben segíti a szállítót: számlázás, megrendelés kezelés
- Megerősített kereskedelmi partnerkapcsolat
- Ariba discovery

Ajánlatkérői oldal

- Teljes beszerzési folyamat támogatás
- Szállító menedzsment
- Hogyan támogatja ajánlatkérő munkáját
- Stratégiai beszerzés
- Hogyan támogatja ajánlatkérő munkáját
- Szerződésmentés
- Hogyan támogatja ajánlatkérő munkáját
- Operatív beszerzés
- Hogyan támogatja ajánlatkérő munkáját

Előadó: Balláné Nagy Orsolya, tanácsadó, DOQSYS Business Solutions Zrt.

10:15-10:45 Kávészünet

Szolgáltatás beszerzés lépésről lépésre

10:45-14:45 Szolgáltatás beszerzések sajátosságai terület specifikusan

10:45-11:45 Személyhez kötődő javak beszerzése

- Személyhez kötődő javak általános és közös jellemzői, sajátosságai, beszerzése
- Érdekeltek, érintettek közötti kommunikáció, bevonás, eltérő prioritások, közös platform kialakítása, elvárások menedzselése: felhasználó kolléga, igénylő szakterület (pl. sales) költséggazda szakterület (pl. HR, jog, műszaki terület), beszerzés
- Sajátosságok szemléltetése beszerzési tárgycsoportonként:
- Munkaerő-kölcsönzés
- Élőerős őrzés-védelem
- Ügyvédi, jogtanácsosi szolgáltatás
- Tanácsadói, szakértői szolgáltatás
- Munkaerő-közvetítés, toborzás
- Oktatás: szakképzés, tanfolyamok, nyelvtanítás
- Utazás (közlekedés, szállás)
- Munkavédelemmel kapcsolatos termékek, munkaruha
- Személyes használatú munkaeszközök
- Gépjárművek
- Munkahelyi étkezés (kantin)
- Sport, egészségügyi és jóléti szolgáltatások
- A beszállító kiválasztás és minősítés szempontjai
- A teljesítmény mérése – objektív és szubjektív szempontok beépítése az értékelésbe és a szerződésbe

Előadó: Deme Zoltán, procurement expert

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

hozza-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 szempontrendszer
- 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 controlling 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 kivitelezésre, 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

2019. OKTÓBER 28-29.,
BUDAPEST



JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax ¹	<input type="text"/>		
Mobiltelefon ¹	<input type="text"/>		
E-mail ¹	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

Helyettesítő személy³

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax ¹	<input type="text"/>		
Mobiltelefon ¹	<input type="text"/>		
E-mail ¹	<input type="text"/>		
Aláírás ²	<input type="text"/>		

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév	<input type="text"/>		
Irányítószám	<input type="text"/>	Helység	<input type="text"/>
Utca/Postafiók	<input type="text"/>		

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

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

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

JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE!

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

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

Részvételi díjak

Ár

BESZERZÉS KOMPAKT KURZUS: 2019. OKTÓBER 28-29., BUDAPEST

169.000 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 készíthető.

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 feladoványével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszóij megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli 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 06-70/428-0376