



IIR

2023. január 25-26.

Regional Purchasing Specialist Course

Lokális,
regionális,
globális
beszerzés? El kell
engedni a „
klasszikus
beszerzési
dogmákat”

Fókuszban:

- > Központosított beszerzés létrehozása , gyakorlati megvalósítása
 - > Lokális – Regionális - globális beszerzés: centralizáció, vagy decentralizáció?
 - > Mi kell a sikeres együttműködéshez? Globális és lokális beszerzés kapcsolata
 - > Beszerzési társulások, amikor a helyi igényeket is figyelembe kell venni
 - > Hogyan válassza ki az új és potenciális beszállítókat?
 - > Miért fontos a beszállítói piac szegmentálása?
 - > Regionális beszerzés nehézségei beszállítói oldalról
 - > Beszerzési projekt regionális szinten: a lokális, regionális és globális beszerzés összehasonlítása – vállalati ESETTANULMÁNY
 - > Munkaerő-hiány hatásai a beszerzési árakra
 - > A szerződés szerkezete, felépítése
- A szerződés tartalma: az adásvétel és speciális formáira vonatkozó legfontosabb szabályok a nemzetközi szabályok beépülése a magyar jogba

8:30 Regisztráció**8:50 Megnyitó az IIR részéről****Kategóriamenedzsment fontossága a regionális beszerzésben****9:00-10:30 Hol a helye a beszerzésnek és a beszerzési menedzsernek a vállalati működésben?**

- A beszerzés stratégiai kérdései
- Beszerzés a vállalati hierarchiában
- Beszerzési tervezés és a célkitűzések realizálása, azok mérése
- A beszerzés és az internal stakeholder-ek közötti kapcsolat, azok sajátosságai
- Milyen a jó belső kommunikáció?
- Outsourcing és insourcing általában és a beszerzésben
- A sztenderdizálás

Milyen alapvető feltételeknek, követelményeknek kell megfelelnie a beszerzőnek?

- Miért különösen fontos a kategóriamenedzsment a regionális és globális beszerzések során?
- Beszerzői hard és soft skillek - Milyen vezetői kvalitásokkal rendelkezzen?
- Milyen mértékben kell ismernie a piacot, a régiós piacot? a kategóriánál folyamatosan követnie kell a különböző környező piacok mozgását, változását
- Mennyiben a vezető felelőssége, hogy a munkatársak kvalitásai megfelelőek legyenek?
- People menedzsment: egyre laposabbak a szervezetek, másfajta szemléletet igényel
- Assessment Center (AC) és Talent Development a beszerzésben

10:30-11:00 Kávészünet**Centralizáció, vagy decentralizáció?****11:00-13:00 Központosított beszerzés létrehozása, gyakorlati megvalósítása**

- Mi az, amit érdemes központosítani a költség-hatékonyság érdekében?

- Mennyire szektorfüggő, vagy projektfüggő a központosítás kérdése?
- Milyen kategóriamangement mellett érdemes központosítani és mi az, amit meg kell hagyni a leánynak?
- Milyen gyakorlati megvalósítások vannak? – multi környezet
- Melyek a központosítás előnyei, hátrányai?
- Lokális – Regionális - globális beszerzés: centralizáció, vagy decentralizáció?
- Beszerzés regionális szinten
- Miért van rá szükség?
- A beszerzés stratégiája, folyamata – vállalaton belüli szabályozások
- A beszállítói kör felkutatása, piackutatás, kapcsolatteremtés, a beszállítók kezelése
- Miként hangolja össze a cégen belül a különböző érdekeket a vállalat?
- Hogyan működnek együtt a beszerzési területek, hogy csökkentsék a költségeket? globális és lokális beszerzés összehangolása
- Ki miért felelős? Hogy tudják letisztázni, hogy kinek meddig terjed a hatásköre a napi életben és egy adott projekt esetében?
- Melyek azok a projektek, amelyek sikeresek voltak, és melyek kudarcok? Ahol nem érte meg, vagy kérdéses volt, hogy megérte-e a regionális beszerzés?

Rendezvényünket ajánljuk**Közép- és nagyvállalatok**

- > Beszerzési vezetőinek
- > Beszerzési munkatársainak
- > Logisztikai, anyaggazdálkodási, supply chain vezetőinek és munkatársainak

Valamint örömmel látjuk mindazon szakembereket, akik a beszerzés területén tevékenykednek, menedzselik a programban felsorolt területek valamelyikét és érdeklődnek további kulcsterületek iránt.

13:00-14:00 Ebédszünet**14:00-15:00 Mi kell a sikeres együttműködéshez? Globális és lokális beszerzés kapcsolata**

- Globál/lokál beszerzési szervezetek előnyei, hátrányai
- Globál/lokál beszerzési szervezetek
 - a szervezeti fejlődés szakaszai
 - az így elérhető és érvényesíthető előnyök
 - amit lehetne másképpen is csinálni
- Project beszerzés – ami mindig minden alól kivétel – hogyan lehet sikeres együttműködő és támogató szervezetet felépíteni?
- Hogyan tudott együttműködni a helyi beszerzés a regionális beszerzéssel? Hol voltak a súrlódási pontok?
- Miként valósult meg a kooperáció? Milyen feladatokat allokálnak a régióba és mely feladatokat hagynak helyi szinten?
- Más vállalat ezt hogyan vitte véghez? Honnan hová jutottak el? Mikor kezdte és mennyi ideig tartott véghezvinni?
- Mely területeket vittek be a regionális beszerzésbe? Először az anyagterületeket vonták be, és utána más területeket, vagy minden terméket egyszerre vonták be viszont országosan, területenként szegmentáltak?

A lokális, regionális és globális beszerzés összehasonlítása

- Mi szól mellette, ellene?
- Lehet-e ezt vegyesen kezelni, alkalmazni cégcsoporton belül? fókuszterületek, összpontosulnak -e a volumenek, szűkítik -e a beszállítói kör t, mennyiség tekintetében összpontosulnak -e az erőforrások, csökkennek -e a kiadások ?
- Miért tapasztalható jelenleg, hogy a regionális beszerzés kezd átalakulni globálissá?

15:00-17:15 A szerződés szerkezete, felépítése**Közben kávészünet 16:00-16:15 között**

- Milyen elemek hogyan jelenjenek meg a szerződésben?
- Milyen hibák fordulnak elő – milyen kikötések, elemek kerülnek sokszor hibásan a szer-

ződésbe? Milyen hiányosságok gyakoriak?

- A szerződés alanyai
- A képviselő
- Az aláírás, az aláírási jog
- Melyek a leggyakoribb szerződéstípusok és ezek előnyei-hátrányai?
- A szerződés módosításának igénye-lehetősége (keretszerződés-előszerződés)
- A szerződés létrejöttének folyamata a tipikusan előforduló hibák

A szerződés tartalma: az adásvétel és speciális formáira vonatkozó legfontosabb szabályok a nemzetközi szabályok beépülése a magyar jogba

- A teljesítés pontos folyamata, módja, helye és szükséges/igényelt igazolások
- Milyen garanciák vannak? Mennyire biztos a garancia? Mikor érvényes? „Garancia-jótállás”
- A hibás teljesítés. Hogyan biztosíthatja a szállítási határidő tartását? Hogyan érvényesítheti jogait hiányos teljesítéskor?
- A fizetési kondíciók rögzítése; a tartozás, a kamat, a kötbér, esedékesség, késedelem. A „késedelembe ejtés” szabályai

A szerződést biztosító mellékkötelezettségek

- Foglalom, kötbér, jogvesztés, kezesség, jogvesztés kikötése, elővásárlási jog, vételi jog
- A szavatosság és a jótállás kapcsán felmerülő kérdések:
- Mit tehet szerződésszegéskor?
- A nem-teljesítés: a nem időben teljesítés; ill. további nem-teljesítési problémák: mennyiségi és minőségi hiányosság
- Speciális kérdések harmadik fél bevonásakor (teljesítési segéd)
- A Bécsi Adásvételi Egyezmény – a vevő oldaláról a magyar jogba történő „beépülése”

17:15 A rendezvény első napjának zárása

8:30 Regisztráció**8:50 Megnyitó az IIR részéről****Miként értékelje a szállítókat?****9:00-10:00 Hogyan válassza ki az új és potenciális beszállítókat?**

- Milyen szempontok alapján, hogyan értékelje a lehetséges partnereket?
- Hogyan győződjön meg a potenciális szállító képességeiről?
- A szállító alkalmassá tétele a beléptetésre.
- Miért szükséges a szállítók értékelése? Milyen gyakorisággal végezzük el?
- Hogyan értékeljünk: alkalmazható eszközök, mérőszámok
- A beszerzés kulcskérdése az ár és a minőség kapcsolata
- Esettanulmányok, gyakorlati példák: Beszerzési technikák a napi gyakorlatban, Szállítói értékelés

10:00-10:30 Kávészünet**10:30-11:30 Miért fontos a beszállítói piac szegmentálása?**

- Az aktív piacfelmérés klasszikus és korszerű eszközei
 - Versenytárgyalás
 - Szakmai fórumok
 - Internet - milyen forrásokat érdemes nyomon követni? Milyen beszerzési platformokon tájékozódhat?
 - Egyéb belső és külső információs források
 - Milyen visszajelzési csatornákat biztosítson a beszállítók számára, hogy folyamatosan tájékoztassák tevékenységükről, fejlesztéseikről, ajánlataikról?
- Az adatok elemzéséhez szükséges ismeretek, a piackutatás tipikus problémái
- A beszállítói piackutatás költségei és haszna

Beszállítói kapcsolatok: win-win együttműködés?**11:30-12:30 Regionális beszerzés nehézségei beszállítói oldalról**

- Miért fontos a win-win kapcsolat kialakítása a

hosszú távú együttműködéseknel?

- Mennyivel lehet egy bizalmi viszonytal gyorsítani, lerövidíteni a beszerzési folyamatot időben? biztonság, hogy ez biztos partnert jelent
- Hogyan csinálják? Hogyan építették fel a folyamatokat? Honnan indultak és hová jutottak?
- Legnagyobb kihívás a szállítói oldalon az, hogy a szállítói kapacitás és a beruházási hajlandóság korlátozott
- Miként fejleszthető a beszállító beruházói hajlandósága? hosszú távú megbízások?
- Milyen nehézségeket jelent a regionális beszerzés során, ha beszállítói oldalon más a struktúra? lengyel példa

12:30-13:30 Ebédészünet**13:30-14:30 Beszerzési projekt regionális szinten**

- Miért van rá szükség? Mely igényeit érdemes regionálisan, melyeket lokálisan és globálisan tartani?
- Milyen paramétereket érdemes figyelembe venni? Egy vállalat szemszögéből: hogyan közelíti meg?
- A beszerzés stratégiája, folyamata – vállalaton belüli szabályozások ahhoz, hogy egyáltalán tudjunk döntést hozni, hogy mely tendereket

Rendezvényünket ajánljuk**Közép- és nagyvállalatok**

- > Beszerzési vezetőinek
- > Beszerzési munkatársainak
- > Logisztikai, anyaggazdálkodási, supply chain vezetőinek és munkatársainak

Valamint örömmel látjuk mindazon szakembereket, akik a beszerzés területén tevékenykednek, menedzselik a programban felsorolt területek valamelyikét és érdeklődnek további kulcsterületek iránt.

milyen szintre írjuk ki

- Akarunk vagy kell importálnunk? „Választék-bővítés” vagy „kényszerpálya”?
- A beszállítói kör felkutatása, piackutatás, kapcsolatteremtés, a beszállítók kezelése
- Üzleti kultúra, a régiók sajátosságai, gazdaságuk aktuális állapota, a szervezeti struktúra és a beszerzési struktúra, SSC-k: a nyelvtudás szükségessége

Beszerzési projekt regionális szinten II.

- Mire figyeljünk oda, ha regionális beszállítókat is meghívunk a tenderre?
- A tendereztetés lebonyolítása
- Árcsökkenést – Költséghatékonyság növelést befolyásoló tényezők
- Tárgyalásmenedzsment – Szükséges-e más tárgyalástechnika alkalmazása a nemzetközi porondon?
- Low Cost Country Sourcing

Hiába van központosítás, lehet, hogy érdekében áll a leánynak bizonyos dolgokat helyi szinten tartani

14:30-15:30 Beszerzési társulások, amikor a helyi igényeket is figyelembe kell venni

- Mikor állhat elő az a helyzet, hogy érdekében áll a leánynak bizonyos dolgokat helyi szinten tartani és helyi beszállítókkal megoldani - akár beszerzési társulásokkal a beszállítást?
- Milyen működő modellek vannak?
- Kik a tagok, kik a szállítók és a kapcsolódó szervezetek?
- Mennyire szektor, terület, vállalatméret, vagy az adott beszerzési termék, szolgáltatás specifikusságának függvénye, hogy hol hoznak létre beszerzési társulásokat?
- Milyen előnyökkel jár a beszerzési társulás létrehozása? költségcsökkentés
- Mennyiben járhatnak előnnyel a területileg, földrajzilag szerveződő beszerzési társulások? logisztikai költségek csökkentése
- Milyen üzleti előnyök származhatnak a beszerzési társulásokban tevékenykedőnek és a beszállítóknak?

15:30-16:00 Kávészünet

El kell engedni a „klasszikus beszerzési dogmákat”

16:00-17:00 Munkaerő-hiány hatásai a beszerzési árakra

- Mik a kilátások? Kitekintve a kelet-európai szintre
- Mi alapján szereznek be? Az ár alapján, vagy a kockázat alapján?
- Már nem az a kérdés, hogy mennyiért, hanem az, hogy kész lesz-e a projekt? IT beszerzések, IT fejlesztések
- Mit jelent az, hogy el kell engedni a klasszikus beszerzési metodikát az ár-érték arányú megközelítést?
- Milyen módon segítenek a globális együttműködések, munkaerő-kölcsönzési szerződések a munkaerő-hiány kérdésében, a probléma megoldásában? Munkaerő-toborzás: a környező országokból is toborozzanak?
- Mennyiben helyi probléma inkább ez?
- A nemzeti piacok zártsága befejeződött, a

**Regional
Purchasing
Specialist
Course**



2023. január 25-26.

Regional Purchasing Specialist Course

Minden a regionális beszerzésről!

1. RÉSZTVEVŐ:

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

A rendezvényen való részvétel 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 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.

Csoportos kedvezményért kérje egyedi ajánlatunkat!

06-70/419-8627 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2022. DECEMBER 9-IG		2022. DECEMBER 10-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> REGIONAL PURCHASING SPECIALIST COURSE > 2023. JANUÁR 25-26.	239.000 Ft	30.000 Ft	269.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10% kedvezményt** kap. Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy **10%**, a 3. személy pedig **20% kedvezményt** kap. 4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat! 06-1/459-7334

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Visszalépési és lemondási feltételek: A jelentkezéssel résztvevőnk elfogadják a jelentkezési és visszalépési feltételeket. A regisztráció beérkezése és vizsgálata után a költségviselő számlázási címére kiállított előlegekérőt küldünk, kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjenek fizetési határidőn belül átutalni, de legkésőbb a rendezvény megkezdése két munkanapig, mert a rendezvényre való bejutás csak ebben az esetben garantált. Visszalépés csak írásban lehetséges. A jelentkezés a regisztráció visszavonásáig követő 1 munkanapon belül külön költség felszámítása nélkül lemondható. A visszavonás követő 2. munkanaptól a rendezvényt megelőző 21. munkanapig bezárólag történő részvétel-lemondás esetén a részvételi díj 20%-ával, a rendezvényt megelőző 20. munkanapon belüli lemondás esetén a részvételi díj 40%-ával megegyező összegű lemondási díjat számolunk fel. A rendezvényt megelőző 5 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. Részvételével hozzájárul, hogy konferenciák és a hozzájuk tartozó workshopok esetén az adatait továbbítsuk együttműködő partnereink felé. A rendezvényről a résztvevő sem audio, sem videó felvételt nem készíthet, online rendezvényt nem rögzíthet.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Simon Bernadett	06-70/419-8627
Koncepció:	Süli-Mezősi Éva	06-1/459-7307
Marketing:	Mile Mónika	06-70/419-8625

JELENTKEZÉSI LAP