



IIR

2015. december 2-3.

Regional Purchasing Specialist Course

Regionális
beszerzés
A-Z-ig

Fókuszban:

- A beszerzés és a beszerzési menedzserek helye a vállalat működésében
- Beszámítók kiválasztása és értékelése
- Regionális beszerzési projektek
- A beszerzés stratégiája, folyamata
- A tendereztetés
- Low Cost Country Sourcing
- Beszerzési szerződések szerkeze, felépítése
- Beszerzési szerződések tartalma
- A legfontosabb hazai és nemzetközi szabályok
- A szerződést biztosító mellékkötelezettségek

Előadóink:

Decker Livia, Global Procurement Director, OEM Group Inc., London
dr. Fülöp László, Ügyvéd, Fülöp és Társa Ügyvédi Iroda
Kemendy Nándor, Partner, ProcurCon Kft.

9:00-tól Regisztráció**9:20 – 9:30 Köszöntő****A délelőtti előadások szakembere:**

- Kemendy Nándor, Partner,
ProcurCon Kft.

9:30 – 11:00**Hol a helye a beszerzésnek és a beszerzési menedzsernek a vállalati működésben?**

- A beszerzés stratégiai kérdései
- Beszerzés a vállalati hierarchiában
- Hol helyezkedik el a beszerzés a supply chain-ben?
- Az ellátási lánc hatékony menedzselése és a beszállítók kiválasztása, értékelése
- 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

11:00 – 11:20 Kávészünet**11:20 – 12:30****Milyen alapvető feltételeknek, követelményeknek kell megfelelnie a beszerzőnek?**

- 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
- Beszerzői hard és soft skillek
- Assessment Center (AC) és Talent Development a beszerzésben

12:30 – 13:30 Ebéd**A délutáni előadások szakembere:**

- Decker Livia, Global Procurement Director,
OEM Group Inc., London

13:30 – 15:30**Hogyan válassza ki az új és potenciális beszállítókat, hogyan értékelje a szállítókat? I..**

- Milyen szempontok alapján, hogyan értékelje a lehetséges partnereket?
- Hogyan győződjön meg a potenciális szállító képességeiről?
- A szállító alkalmassá tétele a beléptetésre.

15:30 – 15:50 Kávészünet**15:50 – 17:30****Hogyan válassza ki az új és potenciális beszállítókat, hogyan értékelje a szállítókat? II.**

- 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

Rendezvényünket ajánljuk**Közép- és nagyvállalatok**

- Beszerzési vezetőinek
- Beszerzési munkatársainak
- Logisztikai, anyaggyártási, 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.

A délelőtti előadások szakembere:

- Decker Livia, Global Procurement Director,
OEM Group Inc., London

9:30 – 11:00**Beszerezési projekt regionális szinten I.**

- Miért van rá szükség?
- A beszerzés stratégiája, folyamata – vállalaton belüli szabályozások
- 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

11:00 – 11:20 Kávészünet**11:20 – 12:30****Beszerezési 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

12:30 – 13:30 Ebéd**A délutáni előadások szakembere:**

- dr. Fülöp László, Ügyvéd,
Fülöp és Társa Ügyvédi Iroda

13:30 – 15:30**A szerződés szerkezete, felépítése**

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

15:30 – 15:50 Kávészünet**15:50 – 17:30****A szerződést biztosító mellékkötelezettségek**

- Foglalo, 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”

**Regional
Purchasing
Specialist
Course**



Az IIR Magyarország felnőttképzési intézmény.
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748



2015. december 2-3.

Regional Purchasing Specialist Course

Regionális
beszerzés
A-Z-ig

SI5010

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 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!**

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

Részvételi díjak	2015. OKTÓBER 30-IG		2015. OKTÓBER 31-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
☐ REGIONAL PURCHASING SPECIALIST COURSE ➤ 2015. DECEMBER 2-3.	209.000 Ft	40.000 Ft	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

Jelentkezéssel elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást 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 feladóvenyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatalmazott 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:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Vácsi Péter	06-1/459-7307
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334