



IIR

2016. június 7-8..

# Regional Purchasing Specialist Course

Minden a  
regionális  
beszerzésről!

## 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 szerkezete, felépítése
- Beszerzési szerződések tartalma
- 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.

8:30-tól Regisztráció

8:50 – 9:00 Az IIR Magyarország köszöntője

A délelőtti előadások szakembere:

- Kemendy Nándor, Partner,  
ProcurCon Kft.

9:00 – 10:30

**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

10:30 – 10:50 Kávészünet

10:50 – 12:00

**Milyen alapvető feltételeknek, követelményeknek kell megfelelnie a beszerzőnek?**

- A beszállítói piac szegmentálása
- Az aktív piacfelismerés klasszikus és korszerű eszköze
  - 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 skilllek
- Assessment Center (AC) és Talent Development a beszerzésben

12:00 – 13:00 Ebéd

13:00 – 17:00

**Hogyan válassza ki az új és potenciális beszállítókat, hogyan értékelje a szállítókat?**

*Közben: kávészünet*

- 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

**Előadó:** ➤ Felkérés alatt

**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.

9:00 – 12:00

**Beszerezési projekt regionális szinten***Közben: kávészünet*

- 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
- 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

**Előadó:** ➤ Decker Livia, Global Procurement Director, OEM Group Inc., London

12:00 – 13:00 Ebéd

**A délutáni előadások szakembere:**

➤ Dr. Fülöp László, Ügyvéd,  
Fülöp és Társa Ügyvédi Iroda

**13:00 – 15:00 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 szükségessége/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

15:00 – 15:20 Kávészünet

**15:20 – 17:00 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



2016. június 7-8.

## Regional Purchasing Specialist Course

Minden a regionális beszerzésről!

SI6006

### 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Alíráás<sup>2</sup>

### A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

### Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

### Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Alíráás<sup>2</sup>

### 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Alíráás<sup>2</sup>

**-10%**

### SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév  
Irányítószám Helység  
Utca/Postafiók

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.  
<sup>2</sup> A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.  
<sup>3</sup> 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	2016. ÁPRILIS 22-IG		2016. ÁPRILIS 23-TÓL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> REGIONAL PURCHASING SPECIALIST COURSE > 2016. JÚNIUS 7-8.	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 készíthető.

### 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

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi 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 feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-árra/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-árra/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 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: Takács Tünde 06-1/459-7300  
Koncepció: Vácsi Péter 06-1/459-7307  
Marketing: Mile Mónika 06-1/459-7334

JELENTKEZÉSI LAP