



Budapest, 2022. szeptember 13-14.

Certified regional purchasing specialist



Fókusz témák:

- 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

Regional purchasing specialist

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 költséghaté-

konyság érdekében?

- Mennyire szektorfüggő, vagy projektfüggő a központosítás kérdése?
- Milyen kategóriamenedzsment mellett érdemes központosítani és mi az, amit meg kell hagyni a leányoknak?
- 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?

13:00-14:00 Ebédészünet

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

Regional purchasing specialist

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 vontak 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 kört, 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 szerződésbe? Milyen hiányosságok gyakoriak?
- A szerződés alanyai
- A képviselet
- 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
- 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”

17:15 A rendezvény első napjának zárása

Rendezvényünk szólni kíván:

Lokális és regionális beszerzési vezetőkhez, szakértőkhöz, főmunkatársakhoz, specialistákhoz

- Purchasing, procurement, illetve sourcing menedzserkezekhez, osztályvezetőkhez, szakemberekhez
- Supply chain és logisztikai vezetőkhez, igazgatókhoz
- Beszerzési projekteknél érintett szakemberekhez, bármilyen funkcionális területről
- Cégvezetőkhez, pénzügyi, stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhez
- Továbbá szívesen látjuk a beszerzési tanácsadókat, valamint a beszerzést támogató informatikai, vállalatirányítási rendszereket szállító tanácsadó és szolgáltató vállalatok képviselőit is.

Regional purchasing specialist

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 értékeljük: 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 piacfelismerés 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 piacutató tipikus problémái
- A beszállítói piacutató 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 együttműködéseknek?
- Mennyivel lehet egy bizalmi viszonytal gyorsítani, le rövidíteni 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 milyen szintre írjunk ki
- Akarunk vagy kell importálnunk? „Választékbővítés” vagy „kényszerpálya”?
- A beszállítói kör felkutatása, piacutató, kapcsolatletteremtés, a beszállítók kezelése
- Üzleti kultúra, a régiók sajátosságai, gazdaságaik aktuális állapota, a szervezeti struktúra és a beszerzési struktúra, SSC-k: a nyelvtudás szükségessége
- Beszerzési projekt regionális szinten II.

Regional purchasing specialist

- Mire figyeljünk oda, ha regionális beszállítókat is meghívunk a tenderre?
- A tendereztetés lebonyolítása
- Árcsökkenést – Költséghatékonyság növelést befolyásoló tényezők
- Tárgyalásmenedzment – 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 toborozzának?
- Mennyiben helyi probléma inkább ez?
- A nemzeti piacok zártsága befejeződött, a munkaerő szabad áramlása megkezdődött
- Milyen megoldása van erre az egyes vállalatoknak? tapasztalatcsere, gyakorlati példa

17:00 A rendezvény zárása

Budapest, 2022. szeptember 13-14.

Regional purchasing specialist



IIR

www.iir-hungary.hu +36 70 419 8627 conference@iir-hungary.hu

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Alíráás²

A rendezvényen való részvétel engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Alíráás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Alíráás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
Irányítószám Helység
Utca/Postafiók

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

² A képzésrendezvényre 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. JÚLIUS 29-IG		2022. JÚLIUS 30-TÓL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> CERTIFIED REGIONAL PURCHASING SPECIALIST 2022. SZEPTEMBER 13-14.	219.000 Ft	30.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készíthető.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Visszalépési és lemondási feltételeink: A jelentkezéssel részvevőnk elfogadják a jelentkezési és visszalépési feltételeket. A regisztráció beérkezése és visszaigazolása után a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekírt 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 visszaigazolását követő 1 munkanapon belül külön költség felszámítása nélkül lemondható. A visszaigazolást 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 adatokat 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 06-70/419-8629