DTO CZ
VZDĚLÁVACÍ A PORADENSKÁ
SPOLEČNOST

Pozvánka na kurz

Název:	**Jak vyjednat nákupní kontrakt** Kuchařka strategie a taktiky obchodního jednání úspěšného nákupčího
Anotace:	
Forma:	Prezenční
Místo:	DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory
Manažer:	**Helena Ličková** 595 620 113 h.lickova@dtocz.cz
Cena:	**5 566 Kč**
Obsah:	**Cílem kurzu** je získat komunikační a vyjednávací dovednosti, které má zvládat pracovník v nákupu v rámci výrobní organizace a znalost očekávání interních a externích zákazníků. **Kurz je určen** pro pracovníky oddělení nákupu, logistiky a další zájemce o komplexní náhled na činnost oddělení nákupu v rámci výrobní organizace. **Z obsahu** - Postavení Nákupu ve společnosti – proč je pro každou společnost klíčový Nákup (supply chain) a proč nejde nahradit žádnou jinou činností firmy? - Osobnost nákupčího – proč není Nákup pro každého a proč je renesanční nákupčí k nezaplacení? - Průmyslový Nákup - čím se liší od nakupování od eBaye? - Výběr a řízení výkonnosti dodavatelů – Jak vybrat správného partnera a jak ze spolupráce s ním získat to nejlepší? - Dodavatelský audit a smluvní vztah – K čemu ve skutečnosti slouží dodavatelský audit a jak nabyté poznatky o dodavateli, výrobku a vlastní firmě vtělit do smlouvy? - Příprava na obchodní jednání – Inženýrská příprava na obchodní jednání - Psychologie Nákupu - základní typologie kupujícího a nakupujícícho, techniky a strategie jednání včetně praktického nácviku
Lektoři:	Ing. Libor Smital, Comsell.CZ s.r.o.
Poznámka:	Prezence: 7.45 - 8.00 hodin Výuka: 8.00 - 15.30 hodin V ceně jsou zahrnuty učební a pracovní texty, pomůcky a malé občerstvení. Na závěr kurzu obdrží účastníci osvědčení o účasti. **AKCI PRO VÁS PŘIPRAVÍME I NA KLÍČ DLE VAŠICH POŽADAVKŮ**