

# NÁKUPNÍ AKADEMIE

pro profesionální nákupčí

Termín zahájení: 28. leden 2020

Místo konání: DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5  
709 00, Ostrava - Mariánské Hory

Nákup a procesy

Nákup a klíčové ukazatele

Incoterms a přeprava

Ceny, smlouvy, dodavatelé

Inženýrská příprava na jednání

Nákupní strategie

Nákupní vyjednávání



DTO CZ, s.r.o.

Vzdělávání jak má být

[www.dtocz.cz](http://www.dtocz.cz)

## Kvalitní Nákup a nákupčí - základní předpoklad úspěšné firmy

28.1. 2020

- Klíčové přínosy nákupu pro fungování firmy
- Vliv nákupu na kvalitu, plánování výroby, ceny logistického řešení, vývoj nových produktů, rizika, spolehlivost
- Nejčastější problémy v procesu nákupu
- Nákup a cena procesů: Vyrobit – kooperovat – nakoupit?
- Nákup a skladování
- Trendy nákupu v průmyslu 4.0

Jak ušetřit

## Procesy nákupu a dosažení úspor

29.1. 2020

- Strategický a taktický Nákup
- Klíčové (KPI) metriky pro nákup a jak a proč s nimi pracovat
- Strategické KPI v nákupu a jak je vytvořit
- Řízení dodavatelů a péče o vztah s dodavateli
- Logistické a administrativní KPI
- Štíhlý nákup – systematická cesta k úsporám

Rizika a přeprava

## Doprava a INCOTERMS: jak dostat efektivně nakoupené zboží do firmy a vyhnout se rizikům

13.2. 2020

- Letecká přeprava – Cargo dopravci, vyloučené komodity, technické parametry cargo přeprav, letecké kontejnery, proces leteckých zásilek
- Námořní, lodní – cenotvorba lodní dopravy, technické parametry, kontejnery, kapacity
- Kamionová přeprava, rozměry, nosnosti a omezení, paletizace, cenotvorba
- INCOTERMS – definice rizik
- INCOTERMS – výklad podmínek v jednotlivých pravidlech
- Co INCOTERMS neupravuje
- Rozdíly v INCOTERMS 2000 / 2010, INCOTERM 2020

Smlouvy

## Od nákupní analytiky po konstrukci obchodní smlouvy

27.2. 2020

- Nákupní marketing - průzkumy nákupního trhu
- Zdroje informací, zpracování, vyhodnocování a sdílení informací
- Výběr dodavatelů, jejich rozvoj a zapojení do dodavatelského řetězce
- Hodnocení dodavatelů a dodavatelské auditů – zásady, doporučení, příklady a způsoby vyhodnocení
- Nákupní smlouvy, ceny, dodávky, záruky a odškodnění
- SLA – Service Level Agreement

Jak na to

## Proces přípravy na jednání a praktický trénink vyjednávání

11.-12.3. 2020

- Nákupní vyjednávání
- Formulace cílů jednání
- Inženýrská příprava na jednání
- Volba optimální nákupní strategie
- Struktura obchodního jednání a psychologie nákupu
- Osobnostní typy a jak s nimi jednat
- Techniky nákupního vyjednávání
- Praktické nácviky rutinních modelových situací
- Příprava na obtížné situace a tréninky reakcí v neobvyklých situacích

Cena **16 500,- Kč** bez DPH**kontakt:**Helena Ličková, +420 595 620 113, +420 606 638 548, email: [h.lickova@dtocz.cz](mailto:h.lickova@dtocz.cz)Ing.Pavel Hercík Ph.D., +420 595 620 161, +420 602 572 956, email: [p.hercik@dtocz.cz](mailto:p.hercik@dtocz.cz)Vzdělávání jak má být  
DTO CZ, s.r.o.

2 DNY

1 DEN

1 DEN

2 DNY