

Pozvánka na kurz

Název:	Jak vyjednat nákupní kontrakt Kuchařka strategie a taktiky obchodního jednání úspěšného nákupčího
Termín:	st 03.06.2020 - čt 04.06.2020
Cena:	5 566 Kč vč. DPH
Místo konání:	DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory
Manažer:	Helena Ličková, +420 595 620 113, +420 606 638 548, email: h.lickova@dtocz.cz
Garant:	Ing. Libor Smital, Comsell.CZ s.r.o.
Rozsah:	2 dny, 16 hodin
Lektoři:	Ing. Libor Smital, Comsell.CZ s.r.o.

Program: **Cílem kurzu** Jak vyjednat nákupní kontrakt 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 kurzu jak vyjednat nákupní kontrakt

Kuchařka strategie a taktiky obchodního jednání úspěšného nákupčího

- 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 nakupujícího
 - techniky a strategie jednání včetně praktického nácviku

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