

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** 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

Lektoři: Ing. Libor Smital, Comsell.CZ s.r.o.

Poznámka: Prezenze: 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**