

Pozvánka na kurz

Název: Jak vyjednat nákupní kontrakt

Anotace: Kuchařka strategie a taktiky obchodního jednání úspěšného nákupčího.

Forma: Prezenční

Rozsah: 2 dny, 16 hodin

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:

- 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.
- Praktické příklady a nácvik.

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.

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

Poznámka: 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