

A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA

ÁRTÁRGYALÁS BESZERZŐKNEK KÉPZÉSI TEMATIKA

2015 v4.



**Mindig lesz,
aki olcsóbban is megcsinálja...**

Szakmai partnerünk:

beszerzés.hu
beszerzési döntéshozók portálja



Ami megkülönböztet minket

Cégünk kizárólag **beszerzők képzésére szakosodott**, így **piacvezető** beszerzési képző cég (www.beszerzesitanacsadas.hu) révén az évek során több száz beszerzési szakember továbbképzése volt feladatunk.

Egyedülálló **Beszerzési Mesterképzés** programunk alapján ügyfeleink **22** különböző képzési modulból állíthatják össze a számukra leghasznosabb képzési tervet, mellyel a teljes beszerzési szakmai spektrumot lefedjük.

Többek között az alábbi kérdésekre **adunk választ**, megoldási eszközöket:

- hogyan tárgyaljak **magabiztosan** és hatékonyan a beszállítómmal, úgy, hogy egyrészt motiváljam a jó teljesítésre, másrészt érvényesíteni tudjam a beszerzési céljaimat?
- hogyan **érvényesüljek**, mint a beszerző a cégemen belül? Hogyan hassak a kollégáimra?
- hogyan menedzseljem, **pályáztassam**, és értékeljem, és auditáljam a beszállítót, a tevékenységét?
- hogyan kezeljem a **monopol**/domináns beszállítót?

Saját szervezésű tréningjeinken túlmenően **több neves képző intézmény is** minket választott alvállalkozójául a beszerzési tréningjeikhez.

Cégünk oktatói csapatának magas szintű oktatási programja lefedi a teljes szakterületet az **operatív beszerzéstől a stratégiai beszerzésig**. Mivel **specialisták** vagyunk, egyedi problémákra is vállalunk képzést és/vagy tanácsadást (beszerzési audit, készletgazdálkodás, tenderek lebonyolítása, beszállító fejlesztés, stb.)

Amiben **mások vagyunk**, többet nyújtunk:

- képzéseinket kizárólag **beszerzési vezetői tapasztalattal** rendelkező és jelenleg is beszerzési tanácsadóként tevékenykedő – tehát gyakorló beszerzési szakember – tartja. A képzések mellett külsős szakértőként beszerzési tanácsadást (tendereztetés, beszerzési audit, e-beszerzés, on-the job tárgyalási támogatás, coaching, stb.) is nyújtunk, tehát a szakmát folyamatosan napi szinten műveljük továbbra is.
- képzéseink **80%-ban gyakorlatra** épülnek (szituációs gyakorlatok, esettanulmányok, videós felvételek – igény esetén, stb.).
- Fontos, hogy a gyakorlati példákra, élethelyzetekre, **napi üzletmenetre** épülő nagyon erős tananyag átadása mellett nem elvont koncepciókat tanítunk, hanem olyan bevált és **konkrét eszközöket**, tippeket, taktikákat adunk, melyeket mi is napi szinten sikeresen használunk a beszerzői munkánkban! Olyan tapasztalt beszerzési vezetők tartják az oktatást, akik könnyen érthető és **adaptálható formában** tudják átadni a tudást.
- a képzések oldott, **vidám légkörben** zajlanak melyet a szakma iránt érzett lelkesedésünk és alázatunk hajt



- a képzéseket minden esetben teljes körű **igényfelmérés** és felkészülés előzi meg
- a résztvevők a képzésen rengeteg **konkrét és azonnal felhasználható kész segédletet**, szakmai eszközt kapnak meg: Felkészülési ellenőrző lista, Beszerzői csapda kérdések, a 144 legfontosabb tárgyalási taktika, Testbeszéd segédlet a tárgyalásokhoz, Lehetséges értékesítői ellenérvek, kifogások, stb.

A Beszerzési Vezetők Klubjában és a **Budapesti Corvinus Egyetem** beszerzési posztgraduális szakán is a mi oktatói csapatunk tanít számos beszerzési modult. Mint gyakorló „külsős” szakemberek, az egyetem órákon mi nem az elméleti, hanem a **gyakorlati órákért** vagyunk felelősek.

A napi üzletmenet mellett, évek óta tevékenyen részt veszünk a **hazai beszerzési élet és szakmai kultúra** fejlesztésében:

- oktatóink nagy része elnökségi tagja a **Beszerzési Vezetők Klubjának**
- részt veszünk a **Beszerzési Tagozat** munkájában, szintén mint elnökségi tag
- a **beszerzes.hu**-val az ország legnagyobb beszerzői közösségét (**több mint 2.000 fő**) fogjuk össze
- tevékenyen részt veszünk a hazai beszerzési felsőfokú oktatásban: Corvinus Egyetem, Budapesti Gazdasági Főiskola, Debreceni Egyetem, stb.
- mint szakmai véleményező, részt vettünk az **Európai Unió és a Beszerzési Világszövetség** beszerzési sztenderdizációs szakmai munkájában, melynek célja egy egységes beszerzési folyamatrendszer kialakítása az EU-ban

Rólunk mondták

„György interaktív módon adta át a gyakorlati ismereteket. Szakmailag megalapozott, előadásmódja **kreatív, játékos**”
- Halász János beszerzési vezető Paksi Atomerőmű

Gyakorlatiasak és profik.
- Fazekas Attila, Henkel beszerzési igazgató. HENKEL

„Profik, megszállottak”
- Igaz István
beszerzési vezető. Szilánk

„Südy György személyében egy kiváló tréneret ismertünk meg. Első perctől kezdve **megtalálta a hangot mindenkivel.**”
- Molnár Edina, Richter Gedeon beszerzés

A tréning megmutatta beszerző csapatunknak, hogy miért érdemes a szakmában dolgozni
- Gellén Gábor Vodafone, SCM vezető

„Bátrabb lett a fellépésem, jobban kommunikálok”
– Csótya Klára Sanmina beszerzési vezető.

„Az oktató témabeli tapasztalata és nyitott, **közvetlen stílusa** miatt könnyű és hasznos volt vele együtt dolgozni.” Telenor beszerzési igazgató



Ártárgyalás beszerzőknek

A modul célja felkészíteni a beszerzőket az árelemzésre, árbontásra a rejtett árak beazonosítására és az ártárgyalási taktikák használatára.

A képzés előtt javasolt résztvenni a Beszerzési tárgyalástechnikai képzésen.

- felkészülési eszközök: **árbenchmarking**, ártükör, nyomozás, átvilágítás, stb.
- Hogyan képzik a beszállítók az áraikat? (költség, profit, piac, szezon, stb.)
- **66 db (ár)tárgyalási taktika:**
 - egymással kombinálható áreszközök (célár, kerekítés, valutaráta, szalámi taktika, sávós árak, mennyiség alku, adózás, stb.)
- **számmisztika** és matematika a tárgyalásokon: ármegvezetési technikák
- **árbontás** – minden ami az **MS Excelből** kihozható a függvényekkel!
- ártechnikai eszközök (skontó, penálé, jóváírás, sikerdíj, stb.)
- **101 db potenciális rejtett költség** az ártárgyalásokon – a jéghegy víz alatti része!
 - belső költségek (pl. compliance, biztosítás, átállás, kalibrálás, validálás, stb.)
 - külső/közvetlen költségek (pl. MOQ, IFA, anyagigaztás, karbantartás, stb.)
 - járulékos költségek (pl. klisé, szerszám, upgrade, stb.)
- a **rabatt**-ban rejlő ártárgyalási lehetőségek a beszerző és a beszállító részére
- az árakra való utalás a tenderkiírásban, mit érdemes és mire vigyázzunk
- az **árparadoxon** – mely költségterületeken (commodity) jelenik meg?
- a **töréspont** (break-even point) lehetőségei az ár megállapodásokban
- **Ármodellek**
 - budget alapú, jutalék, fix, projekt, üvegseb, stb .
- **22 db burkolt áremelési trükk** amit a beszállítók alkalmaznak
- az **RFQ**, **RFP**, **RFx** professzionális használata
- speciális **pénzügyi alapú árazások**
 - indexálás, hedging, faktoring, lízing, stb.
- pénzügyi eszközök az ártárgyalásban:
 - skontó, faktoring, rabatt, penálé,
- árgaranciák
 - bonus-malus, visszatartás, jó teljesítési garancia, sikerdíj, stb.



Beszerzési Mesterképzés moduláris elemekkel

Moduláris beszerzési képzési programunk nem egymástól független „konzerv” képzéseket nyújt.

A képzések **egymásra épülő modulokból** állnak, így a beszerző munkakörétől és szakmai tapasztalatától függően hosszabb távra alakíthatjuk ki a **fejlesztési útját** ill.

a javasolt **fejlesztési eszközöket**

(képzés, workshop, coaching, on-the-job fejlesztés, stb.)

A képzések gyakorlatorientáltak, napi szinten alkalmazható praktikákat ismertetünk meg. A példák és feladatok, valós beszerzési helyzetekből származnak.

Beszerzési képzési piramisunk[©]



Referenciák

Autóipar

Audi, Bosch, AGC, Lear Corp, Contitech, Rati, Ten Cate, Continental, ZF Lenkesystem, FCI Connectors, Remy, Epcos, FAG, Ibsiden, Eckerle, Otto Fuchs, Agrikon KAM, ThyssenKrupp Presta, SEWS CE, Knorr Bremse, SW Umwelttechnik, Johnson Controls, Musashi

Közlekedés

BKV, BKK, Budapest Airport, Állami Autópálya Kezelő, Malév, MÁV, Bombardier, Waberer's, Gefco, Gebrüder Weiss

Bank / Biztosító / Pénzügyi szolgáltatás

CIB Bank, Uniqa, OTP, Magyar Nemzeti Bank, PwC, Winterthur, Allianz, Ernst&Young, UCB, Raiffeisen, Budapest Bank, Citi, Erste, ING

Energia

Paksi Atomerőmű, E-ON, GDF Suez, ELMŰ, CEZ, Shell, MOL, Budapesti Erőmű

Gyógyászat

Béres, Egis, GlaxoSmithKline, Richter, Sanofi, KCI, Schering Plough, Teva, Abbott, Thomas&Betts, Xellia, Coloplast, Berlin Chemie

Vegyipar

MOL, TVK, Henkel, Nordtek

Építőipar

Baumit, SW Umwelttechnik, Építészmaster, Drat, Geofizikai Szola

Nehézipar

General Electric, Grundfos, Prec-Cast, Dunapack, Lufthansa Systems, KUKA Robotics, Szilánk, Platt, Andritz, PNH, Dunafin, Vajda Papír, Melinda Steel,

Könnyű ipar

Billerbeck, Berkemann, Tredegar, Pénzjegynyomda Electrolux, Nilfisk, LEGO, Obo Bettermann, Atlas Copco, Tisza Textil, Zeiss, Palotás-Mix, Hidrofilt, Box Print, Tungsram Schröder, IVM

Szolgáltatás

ASA, Magyar Posta, Saubermacher, Get Work Trend, Tri Gránit, TATA, Tri-Gránit, Ventiv, Confohotel, Arval

FMCG, kereskedelem

Rauch, MARS, Tesco, Rossmann, Parfümerie Douglas, Henkel, Borsodi, Dréher, Coca-Cola, GlaxoSmithKline, Beiersdorf, Terracotta, Anda Present, Visimpex, VWR, Nico Technika

Élelmiszeripar

Rauch, Sága, Haribo, Bonduelle, Syngenta, Monsanto, Wewalka, Diageo, MARS, Heineken

IT / Telekommunikáció / Elektronika

Vodafone, Telenor, IBM, UPC, Synergion, Flextronics, Emerson, Scanfils, Alpine, GTS, Tyco, Basware

Non-profit

Magyarországi Evangélikus Egyház, Magyarországi Baptista Egyház, Magyar Gazdaságfejlesztő, Elli-HU

Jogi feltételek

Szerzői jog, a szellemi alkotásokra vonatkozó feltételek

Jelen képzés tematikában megjelenő valamennyi szakmai anyag a Südy Consulting Kft. védjegy- vagy egyéb jogi védelem alatt álló szellemi alkotását képezi, így azoknak a jelen céltól eltérő célból történő (pl. másik tréning céljára) teljes vagy részleges – felhasználása, többszörözése, terjesztése, átdolgozása, kiállítása, nyilvánosan előadáshoz vagy közvetítéshez felhasználja, ill. harmadik félnek történő kiadása vagy betekintés engedése kizárólag a Südy Consulting, mint szerzői jogosult előzetes írásos engedélyével lehetséges.

