

*A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA*

# BESZERZÉSI KATEGÓRIA MENEDZSMENT KÉPZÉSI TEMATIKA

2015 v4.



Ha így szoktál beszerezni,  
akkor (is) neked való!

Szakmai partnerünk:

**beszerzés.hu**  
beszerzési döntéshozók portálja



## Ami megkülönböztet minket

Cégünk kizárólag **beszerzők képzésére szakosodott**, így **piacvezető** beszerzési képző cég ([www.beszerzesitanacsadas.hu](http://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 résztveszünk a **hazai beszerzési élet és szakmai kultúra** fejlesztésében:

- oktatóink nagy része elnökségi tagja a **Beszerzési Vezetők Klubjának**
- résztveszünk 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 résztveszünk 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 együttműködni.” Telenor beszerzési igazgató



## Beszerezési kategória menedzsment

A modul célja a beszerzők stratégiai szemléletének fejlesztése azáltal, hogy olyan **könnyen alkalmazható eszköztár** adunk nekik, amelyekkel egyrészt hatékonyan fel tudják mérni a **beszállítói kapcsolatot és piacot** (lehetőségek, veszélyek, tendenciák, innovációk), másrészt a meglévő adatok strukturált elemzésével ki tudják alakítani a **költési kategória stratégiáját**. Tematika:

- **A beszállítói piac elemzése, átvilágítása**

- információs források a piacutatásra és a beszállító leinformálására
- céges adatbázisok használata, kapcsolt vállalkozások felderítése
- összefonódások, kapcsolt vállalkozások vizsgálata
- beszállítói fekete és fehér listák
- hogyan elemezzük ki a beszállítói költsést, mire lehet ilyenkor következtetni?
- praktikus **kategória elemző eszközök** (SWOT, PARETO/ABC elemzés, PESTEL, Kraljic, Beszállítói preferencia, Day One, Stakeholder mapping, stb.)



- **A stratégiai szemlélet megszerzése**

- Milyen stratégiát válasszak egy korlátozott beszállítói piacon?
  - a Stratégiai pókháló diagram

- **A beszerzés stratégiájának kialakítása az adott kategóriára különös**

- milyen pályáztatási stratégiám legyen?
  - tender vagy csak a meglévő beszállítóval tárgyaljak?
  - hogyan osszam fel a költsést, hány beszállítót válasszak ki?
  - hogyan csökkentsem a beszállítók számát egy megadott kategóriában: veszélyek és lehetőségek (beszállító konszolidáció)
  - mikor legyen outsourcing, távol-keleti beszerzés, közvetlen beszerzés, stb.?
  - beszerzési kockázatok beazonosítása és a megoldások. Kockázat Térkép elkészítése
- Teljesítési **biztosítékok**: SLA, bonus-malus, teljesítési nyilatkozat, visszatartás, engedményezés, mintázás, stb.

- **Gyakorlatias beszerzési eszközök áttekintése és használatuk elemzése:**

- e-aukció
- a preferált beszállítói program
- SLA, bonus-malus (teljesítmény alapú javadalmazás)



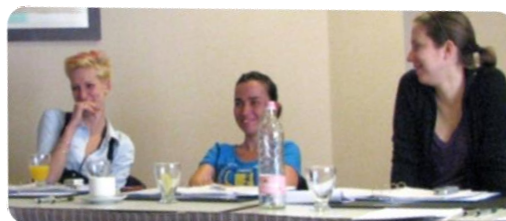
- Pontozó Tábla
- beszerzési audit
- beszállítói fórum
- beszállító konszolidáció
- beszerzési költség aggregáció
- beszerzési kockázat menedzsment
- beszállítói fórum
- innovációs programok
- **beszerzési-pénzügyi eszközök** a gyakorlatban
  - skontó, faktoring, rabatt, penálé
  - árbontás, adó elemzés, indexálás,
- a **beszerzési tender menete**: piackutatás, előminősítés, versenyeztetés, rövidlista, audit, próbamunka, megbízás, visszacsatolás
- milyen szempontok alapján döntsem el, hogy milyen részletes tenderfolyamat kell
- az **RFI, RFP és RFQ** használata
- mit tartalmazzon a **tendercsomag**
- mit tartalmazzon a **tenderkiírás**. Egy konkrét ajánlatkérési minta átbeszélése.
- A képzés során az alábbi **tendereztetési eljárást** vesszük át részletesen és mindenlépéshez konkrét mintákat/sablonokat kapnak a résztvevők:
  - 1.beszállítókkal előzetes beszélgetések
  - 2.főbb sarokpontok
  - 3.stakeholderek bevonása
  - 4.beszerzési projekt csapat felállítása
  - 5.belső igény felmérés
  - 6.stratégia kialakítása
  - 7.piackutatás
  - 8.opciók kialakítása
  - 9.(beszállítói fórum)
  10. értékelő rendszer kialakítása
  11. előminősítés
  12. ajánlati felhívás
  13. titoktartási nyilatkozat és aláírási címpéldány ellenőrzése
  14. tendercsomag, tenderkiírás kiküldése
  15. beszállítói fórum
  16. kérdés-felelet jegyzék
  17. ajánlatok ellenőrzése – formai, kötelező elemek



*„Love me Tender!”*



18. hiánypótlás
19. ajánlat formai értékelése
20. ajánlat szakmai értékelése
21. rövidlista/short-list
22. tárgyalás a beszállítókkal
23. igény esetén szándéknyilatkozat kiadása
24. ártárgyalás vagy internetes aukció
25. audit
26. döntés
27. szerződéskötés
28. tájékoztatás
29. ünneplés
30. folyamatfejlesztés



---

## Beszerezési 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.

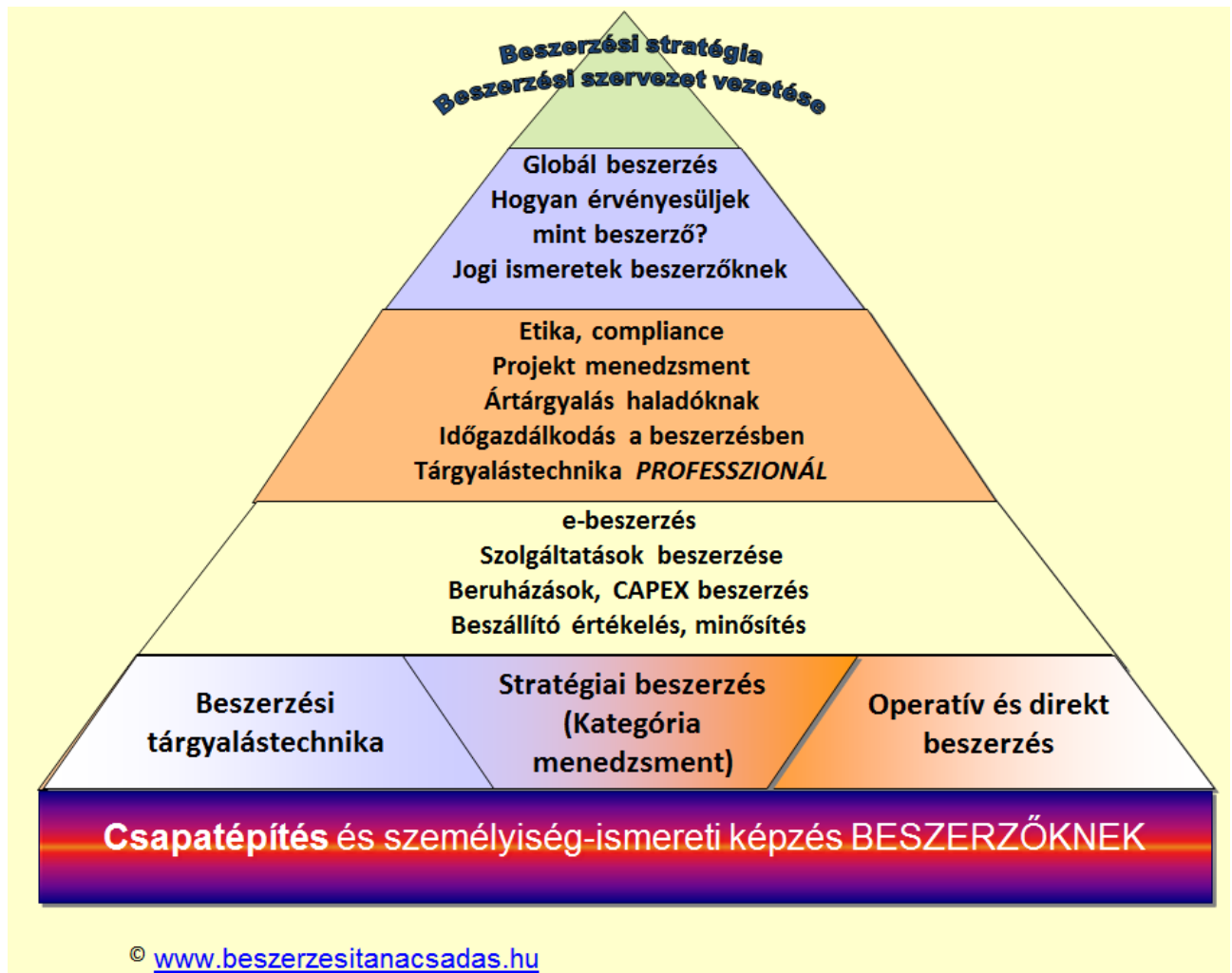
a javasolt **fejlesztési eszközöket**

(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<sup>©</sup>



## Referenciák

### Autóipar

Audi, Bosch, AGC, Lear Corp, Contitech, Rati, Ten Cate, Continental, ZF Lenkesystem, FCI Connectors, Remy, Epcos, FAG, Ibiđen, 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, Waberner'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

### 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, Hidrofil, Box Print, Tungsram Schröder, IVM

### Szolgáltatás

ASA, Magyar Posta, Saubermacher, Get Work Trend, Tri Gránit, TATA, Tri-Gránit, Ventiv, Confhotel, 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, Synergon, Flextronics, Emerson, Scanfils, Alpine, GTS, Tyco, Basware

### Non-profit





## 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.

