

beszerzesitanacsadas.hu
 **MINDEN AMI BESZERZÉS**

A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA

E-AUKCIÓK LEVEZETÉSE

2017 v4.

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 értékesítói ellenérvek, kifogások stb.

Oktatóink résztvesznek a **Beszerzési Vezetők Klubjának** és a **Budapesti Corvinus Egyetem** beszerzési posztgraduális oktatói munkájában is

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

- oktatóink egy 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 2.200 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 sz tenderdizációs szakmai munkájában, melynek célja egy egységes beszerzési folyamatrendszer kialakítása az EU-ban

E-aukciók levezetése

ELSŐ RÉSZ: e-aukciós elmélet, de gyakorlatias megközelítéssel, tippekkel, esetekkel

- Az e-aukcióról általában
 - az e-beszerezés, és e-aukciók rövid történeti háttere: „szobáztatás” taktika, „kerekasztal” taktika, „last call”, stb.
 - piaci helyzetkép röviden a hazai e-aukciós szolgáltatókról
 - mikor térül meg az e-aukciók használata?
 - az e-aukciók előnyei, és – gyakran titkolt.... – **hátrányai**, korlátjai
 - az e-aukciók jogi háttere
 - az e-aukciók pszichológiai, és taktikai háttere

- Az e-aukciók technikai felépítése
 - e-aukciós típusok: stratégiai beszerzés esetén: tendereknél (japán, angol, holland, vak aukció)
 - e-aukciós típusok: operatív beszerzés esetén: lehvívásnál
 - az e-aukció használata profi módon, az aukció technikai kalibrálása:
 - párhuzamos idejű kosarak száma,
 - lépésköz,
 - indító ár,
 - cél ár,
 - meghosszabbodási idők,
 - vak licit,
 - lecsapási sorrend, stb.

- Az e-aukciós stratégia kialakítása
 - milyen beszerzési stratégiához melyik aukciós típust érdemes használni?
 - hogyan kezdjük hozzá az automatizáláshoz, az elektronikus eszközök általi hatékonyságnöveléshez?
 - **33 szempont (ellenőrző lista)** az e-aukciós stratégia kialakítására:
 - beszállító piac,
 - igények típusa,

- versenyeztetés folyamata,
 - időkeret,
 - beszállító ár struktúra,
 - Melyik költség kategóriákban mennyire érdemes használni az e-aukciót
- E-aukció a beszállító menedzsment részeként:
 - miért nem szeretik a beszállítók az e-aukciót? Hogyan tudjuk motiválni őket a legjobb ár megadására?
 - hogyan taktikáznak a beszállítók/ajánlattevők az e-aukciókon? Mi legyen a beszerző „válasza”?
 - az e-aukció beillesztése a beszállító kiválasztási rendszerbe, Pontozó Táblába

MÁSODIK RÉSZ: e-aukció gyakorlatban

- Érdekes beszerzési esettanulmányok feldolgozása, az aukciós stratégia kialakítása.
- Cégünk vállalja, hogy ha az Eagle Ottawa előzetesen megjelöl pár költség kategóriát, akkor próbáljuk arra kidolgozni az esettanulmányt.

HARMADIK RÉSZ: e-aukciós szimuláció

- Egy konkrét e-aukció felépítése, szimulációja játékos formában, valamelyik tőlünk független harmadik fél (e-aukciós szolgáltató) bevonásával.
- A szimuláción az adott szolgáltató cég értékesítője nem venne részt, így független beszerzési tanácsadóként, mi a rendszerről egy objektív külsős véleményt formálnánk, értékelnénk a rendszert pro-kontra stb.

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.