A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA

BESZERZÉSI KATEGÓRIA MENEDZSMENT

KÉPZÉSI TEMATIKA

Szakmai partnerünk:

Beszerzési kategória menedzsment

A modul célja a beszerzők stratégiai szemléletének fejlesztése azáltal, hogy olyan **könnyen alkalmazható eszköztárat** 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 Beszerzési Kategória Menedzsment eszköztára**:
  - több mint **50 db** gyakorlatias, és azonnal használható stratégiai beszerzés, és kategória elemző eszköz/sablon: SWOT, PARETO/ABC elemzés, PESTEL, Kraljic, Beszállítói preferencia, Day One, Stakeholder mapping, stb.
  - az eszköztárakhoz tartozó **sablonokat** Excel, Word, és Powerpoint formátumban **meg is kapják** a résztvevők, így a tréning után azonnal tudják használni a tanultakat
- **Beszerzési projekt indítás**
  - hogyan térképezzem fel a stakeholdereket?
  - SMARTER célok kitűzése
  - Kommunikációs terv, és az STP elkészítése
  - Beszállítói piac scanning
- **Igény felmérés, és elemzés**
  - mire van igazán szükség, hogyan kérdezzen vissza okosan a beszerző? Specifikáció menedzsment, és az AQSCIR igény felmérési módszertan
- **A meglévő költés hatékony, és kreatív felmérése, elemzése**
  - hogyan elemezzük ki a beszállítói költést, mire lehet ilyenkor következtetni?
  - Pareto elemzés, ABC elemzés, költésriport elemzés, beszerzési controlling
  - kategória lehetőségek beazonosítása (összevonás, tagolás, elemzés, stb.)
- **A beszállítói piac elemzése, átvilágítása**
  - információs források a piackutatásra és a beszállító leinformálására
    - céges adatbázisok használata, kapcsolt vállalkozások felderítés
  - összefonódások, kapcsolt vállalkozások vizsgálata
  - beszállítói fekete, és fehér listák
  - az ellátási lánc elemzése, visszabontása (Supply Value Chain Analysis)
  - beszállítói preferencia elemzés: miért akar nekünk dolgozni a beszállító? Tudom, hogy mi minden motiválja?
- **A stratégiai szemlélet megszerzése**

- eszközök a pályáztatási stratégia kialakítására (Day One, Kraljic mátrix, Porter 5 erő, stb.)
- a Stratégiai pókháló diagram: a legfontosabb beszerzési stratégiai szempontok a gyakorlatban
- milyen stratégiát válasszak egy korlátozott beszállítói piacon?

- **A beszerzés stratégiájának kialakítása az adott kategóriára különösen**
  - tender vagy csak a meglévő beszállítóval tárgyaljak?
  - hogyan osszam fel a költést, 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, teljességi nyilatkozat, visszatartás, engedményezés, mintázás, stb.
- Beszerzési kockázat menedzsment, Kockázat térkép kialakítása, PESTEL elemzés beszerzőknek

---

JOGI FELTÉTELEK

Szerzői jog, a szellemi alkotásokra vonatkozó feltételek

Jelen képzés tematikában megjelenő valamennyi szakmai anyag a Südy Consulting Kft. védjegyvagy 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.

Ami megkülönböztet minket

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

Egyedülálló **Beszerzési Mesterképzés** programunk alapján ügyfeleink **27** különböző képzési modulból állíthatják össze a számukra leghasznosabb képzési tervet.

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

Oktatási programunk lefedi az **operatív beszerzést 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.).
- Gyakorlati példákra, **napi üzletmenetre** épülő erős tananyag átadása mellett nem elvont koncepciókat tanítunk, hanem olyan bevált és **konkrét eszközöket**, tippeket, 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: Ellenőrző listák, tanulmányok, segédletek, sablonok, stb.

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

Évek óta tevékenyen résztveszünk a **hazai beszerzési élet és szakmai kultúra** fejlesztésében:

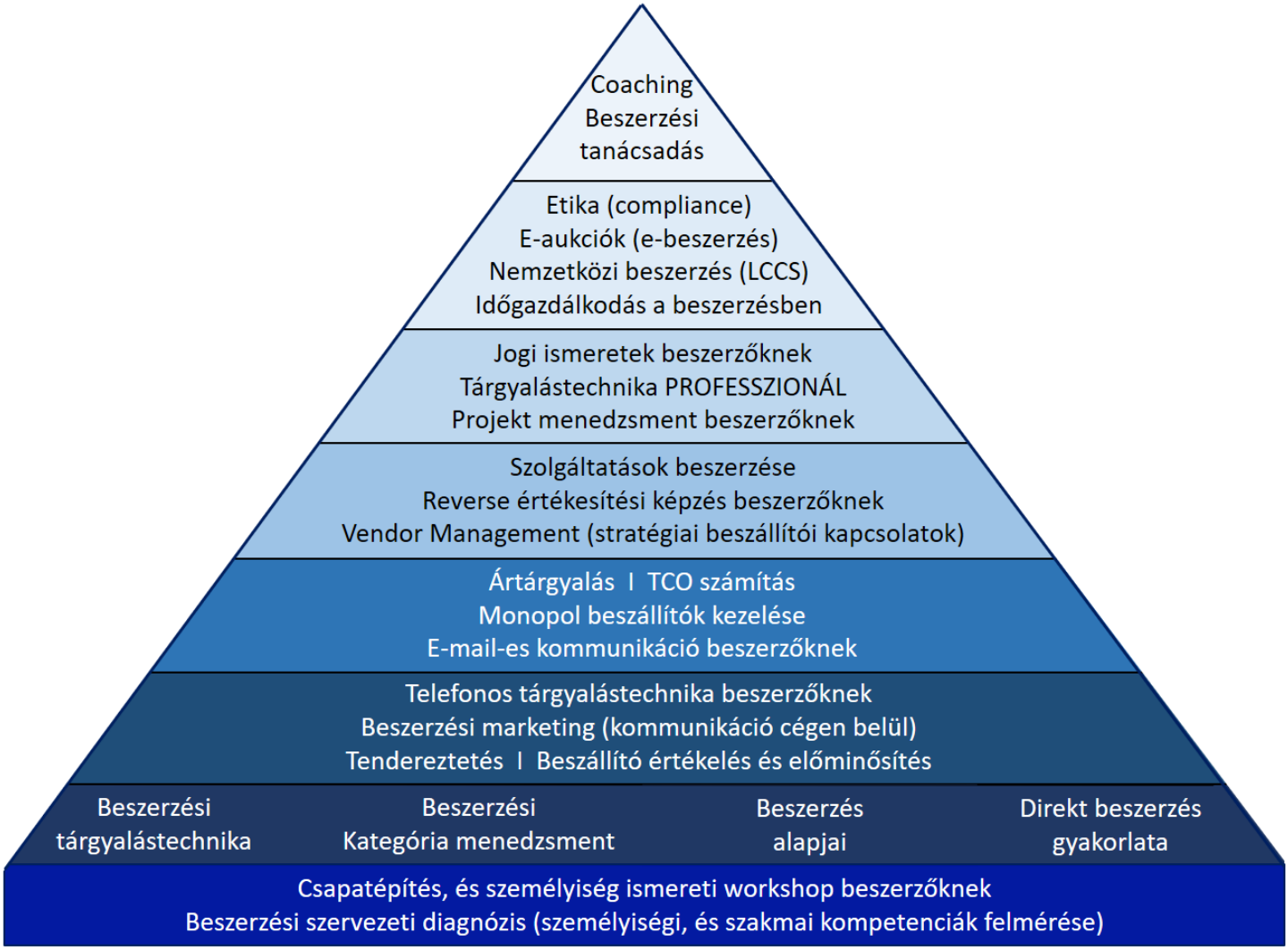
- oktatóink egy része elnökségi tagja a **Beszerzési Vezetők Klubjának;**
- résztveszünk a **Beszerzési Tagozat** munkájában, szintén mint elnökségi tag;
- a **beszerzes.hu**-val az ország legnagyobb beszerzői közösségét (**több mint 2400 fő**) fogjuk össze;
- tevékenyen résztveszünk a hazai beszerzési 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.

Moduláris beszerzési képzési programunk

Képzéseink **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, Remy, Epcos, FAG, Ibiden, Eckerle, Hanon Systems, Otto Fuchs, Agrikon KAM, ThyssenKrupp Presta, SEWS CE, Knorr Bremse, Musashi , SW Umwelttechnik, Johnson Controls,

Energia

MVM Paksi Atomerőmű, MVM Informatika, CEZ, Magyar Földgáztároló, GDF Suez, ELMŰ, Shell, MOL, Budapesti Erőmű, MVM Net, BP

Vegyipar

MOL, Henkel, TVK, Nordtek, Borsochem

Nehézipar

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

Könnyűipar

Billerbeck, Berkemann, Tredegar, Pénzjegynyomda, Tungsram Schréder, IVM, Electrolux, Nilfisk, LEGO, Obo Bettermann, Atlas Copco, Tisza Textil, Zeiss

Gyógyászat

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

FMCG/Kereskedelem

Tesco, Rauch, MARS, Rossmann, Parfümerie Douglas, Henkel, Coca-Cola, GlaxoSmithKline, Beiersdorf, VWR, Terracotta, Anda Present, Nico, Heineken Sága, Dréher, Borsodi, Haribo, Bonduelle, Syngenta, Pannon Oil, Wewalka, MARS, Diageo,

Közlekedés

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

IT/Elektronika

Magyar Telekom, UPC, IT Services, Vodafone, Telenor, Emerson, Scanfils, Alpine, GTS, Tyco, DoqSys

Pénzügyi szektor

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

Szolgáltatás

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

Nonprofit

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

Rólunk mondták

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

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

„Profik, megszállottak”
– Igaz István beszerzési vezető, Szilánk

„Südy György személyében egy kiváló trénert 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

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

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