



Omfång 5 dagar

Inköpsutbildning – nyckeln till lönsamhet

Utbildningen ger deltagaren en förståelse för hur stor påverkan inköpet har på företagets resultat och utveckling. Deltagaren får kunskap om hur man på ett strukturerat sätt genomför professionella inköp och förhandlar fram bästa avtalet med sin leverantör.

Programinnehåll

Dag 1 Inköp och Supply Chain

Inköp som stöd till försörjningskedjan med operativa, taktiska och strategiska aktiviteter. Här ingår även nätverksteori, där de framgångsrika företagen arbetar aktivt med olika nivåer av samarbeten (partner, strategiska allianser, leverantörer). Här är det även lämpligt att tala om så kallad tidig medverkan från inköp i produkt/tjänsteutveckling.

- Grunderna i modernt, professionellt inköp av varor, material och tjänster
- Inköpsteknik – Inköpets strategiska roll i företaget
- Operativt inköp – dagligen
- Taktiskt inköp – hantera prognoser, framförhållning etc.
- Strategiskt inköp – Avtal och förhandlingar
- Den strukturerade inköpsprocessen – nyckeln till framgång
- Planeringsmodeller, enkla checklistor som du kan använda efter utbildningen

Dag 2 Förhandlingsteknik och affärsmannaskap

Förhandlingsteknik och affärsmannaskap inklusive etiska perspektiv. Hur ska man t ex förhålla sig till gåvor? Vikten av att differentiera leverantörsarbetet beroende på samarbetsnivå.

- Den optimala förhandlingsprocessen där Information, Tid och Makt kommer till sin rätt
- Inköparens verktygslåda – Grundverktygen för dagens inköpare
- Lär dig att känna igen tips och tricks och du själv behåller rätt förhandlingsposition
- Identifiera nya förhandlingsvariabler
- Förhålla sig i underlägen och överlägen
- Förhållningssätt under förhandlingen
- Slutförhandling med uppföljning

Dag 3 Leverantörsutveckling och leverantörsbedömning

Vilka perspektiv ska utvärderas. Lämpliga tekniker, mallar och beslutsunderlag.

- Försörjningskedjan – stötta leverantörsprocessen
- Vårda dina nätverk
- Vad är en nyckelleverantör?
- Kategorisering av leverantörer (se ekonomiavsnittet)
- Segmentering – Att identifiera nyckelleverantörer

Dag 4 Avtal och leveransvillkor (incoterms)

Köp och handelsrätt inklusive internationella frågor. Avtalsskrivning och vad som är viktigt att tänka på.

- Välj betalningsvillkor utifrån aktuell risk och leveransvillkor
- ”Rätt” betalningsvillkor kan även underlätta en finansieringslösning
- Leveransvillkoren i Incoterms®2010 – 11 olika villkor att förhålla sig till

Dag 5 Ekonomi och nyckeltalsanalys

Att kunna förstå och enkelt analysera en balans och resultatrapport inklusive kassaflödesanalys. Oavsett vad du köper in, och oavsett om du köper mycket eller lite så kommer du efter denna utbildning att spara och tjäna pengar åt ditt företag eller din organisation.

- Balans och resultatrapporter
- Kassaflöde, hur läser man en kassaflödesrapport
- Vinst och bruttomarginal, hur mycket tjänar vi?
- Ekonomiska termer som kommer in i inköparens vardag
- Försäljningsekonomi och nyckeltal
- Förhandlingsprocessen kopplat till ekonomi
- Beräknad totalkostnad/ekonomisk orderkvantitet (optimera orderkostnaderna).
- Kategorisering av leverantörsleden

Nercia utbildning [Inköpsutbildning – nyckeln till lönsamhet, 5 dagar](#)

För mer information om utbildningen se www.nercia.se

NERCIA
Utbildning