«Закупки в реалиях 2020 года»

Онлайн-курс

Сергея Дубовика

{Бо>ьше}

Тренинги с длительным эффектом

с 2002 г.

– Зачем вам обычный тренинг, если вы можете позволить себе Больше?

+7 (812) 407-37-61 • sdubovik.ru • ag@sdubovik.ru

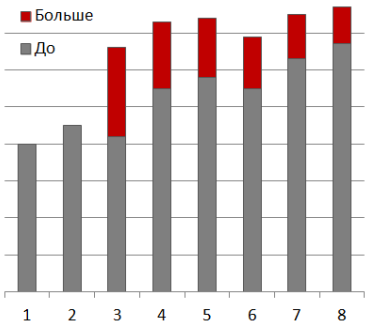
Длительный эффект тренингов

{Бо>ьше}

Тренинги с длительным эффектом

«Больше» – это тренинговая программа Сергея Дубовика по закупкам, продажам и управлению для B2B компаний, которая проводится с 2002 года в России и ближнем зарубежье.

> Важное преимущество тренингов «Больше», которое отмечают руководители – **быстрая окупаемость вложенных в обучение средств**. По итогам опросов, средняя окупаемость вложений в корпоративный тренинг составила 11 дней. Мы не только учим, а принуждаем (в хорошем смысле этого слова) действовать. Не просто даем готовые инструменты – мы заставляем думать, учим самостоятельно находить решения в каждой возникающей ситуации.



> Важное преимущество программы для участников – **длительное применение полученных знаний и навыков**. Именно получение долгосрочного эффекта от обучения – главная задача доказавших продолжительную отдачу упражнений, кейсов и посттренинговых задач, которые выполняют участники. Это гарантия того, что участники точно будут применять все инструменты в ежедневной работе, а кроме того – дополнительный вклад в окупаемость вложений в обучение.

{ Программа создавалась с четкой ориентацией на компании B2B сектора, строится на опыте и ошибках более 350 производственных и дистрибуторских компаний России, Европы, Америки, Кореи, поэтому в ней нет никакой «воды» и общих примеров. Например, на наших тренингах нет развлекательных упражнений и увеселительных разминок. Тренинги «Больше» обкатывались на практике с 2002 г. и содержат только то, что точно будет работать у ваших менеджеров.

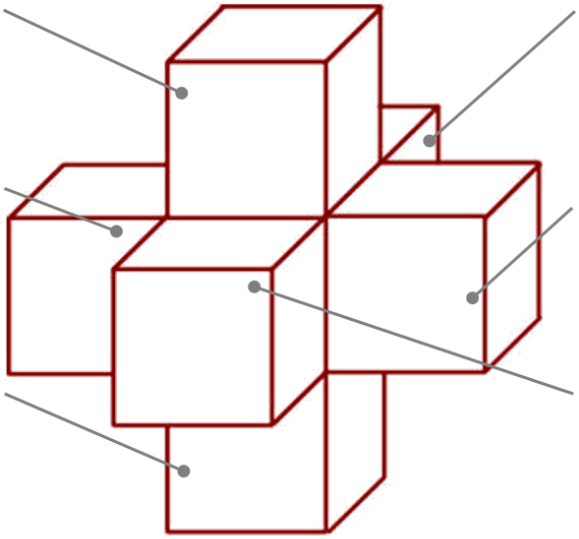
6 компонентов каждого тренинга «Больше»

Объемный подход и создание целостной системы знаний и навыков участников

С точки зрения продаж
Для навыков продаж своего продукта, услуг, компании, точки зрения, позиции, себя

С точки зрения закупок
Для того, чтобы сокращать затраты, знать, как действительно клиент делает свой выбор

С точки зрения маркетинга
Для нестандартных, новых подходов в конкурентной борьбе и увеличения прибыли



Примеры и опыт реальной практики российского и западного бизнеса
Для того, чтобы вы могли перенимать проверенные решения и не допускать чужих ошибок

С точки зрения управления и менеджмента
Для решения задач на уровень выше их возникновения

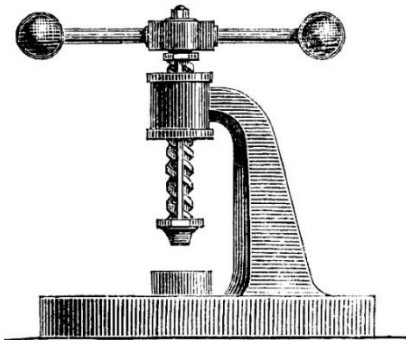
Весь наш опыт проведения тренингов с 2002 г.
Для тщательно выверенной системы обучения и длительного эффекта применения

{ Отзыв собственника компании, лично участвовавшего в обучении:
«Только в этом году был на трех тренингах. Всё – какой-то жиденький чаёк. А ваш – реально крепкий чифирь!»

«Закупки в реалиях 2020 года»

Онлайн-курс

2 важные темы по 2 дня на каждую из тем.
Продолжительность: 2 часа каждый день онлайн-тренинга с 13:00 до 15:00 мск.
Не более 16 участников на онлайн-тренинг (возможен корпоративный формат проведения).



Для кого эти онлайн-тренинги

Производственные компании, предприятия сервиса, услуг и работ, а также дистрибуторы и ритейл:

- руководители отделов закупок;
- менеджеры по закупкам;
- категорийные менеджеры, продакт- и бренд-менеджеры;
- специалисты и руководители, связанные с приобретением сторонних услуг и материалов (техника, маркетинг, транспорт, логистика, ремонт, обслуживание, HR, IT и т. д.).

Экспресс проверка: нужен ли вам этот онлайн-курс вебинаров?

- По важным позициям произошел сбой поставок;
- От отдела закупок требуют оперативное снижение цен и улучшение условий поставок;
- Увеличилась кредиторская задолженность поставщикам;
- Переговоры с поставщиками не приводят к решению проблем с поставками;
- Снизился объем закупок у поставщика, при этом требуется не ухудшить условия закупок;
- Проработка новых поставщиков не дает выгодных условий.

Если вы ответили «Да» на 3 и более вопросов, этот курс вам будет очень полезен.

Формат работы

Первый день каждого онлайн-тренинга:

- Концентрированный теоретический материал со схемами, картами, моделями;
- Десятки примеров из практики российского и европейского бизнесов;
- Прямая обратная связь с участниками – ответы на вопросы.

Перейти на сайт программы

По итогам первого дня – задание для применения в практической работе (15 – 60 минут выполнения). Применение разобранного материала на рабочих местах со своими поставщиками.

Второй день каждого онлайн-тренинга:

- Разбор выполненных заданий. Обратная связь по типовым ошибкам реализации приемов.
- «Технологизация» положительного опыта применения разобранных на практике инструментов.
- Рассмотрение конкретных примеров из практики участников вебинара и ответы на вопросы.

За 4 встречи, мы выработаем тактику решений сложных вопросов с поставщиками, применим их на практике, убедимся в результативности и будем применять в каждодневной работе.

Учитывая высокую персонализацию работы с участниками, размер группы онлайн-тренинга ограничен 16 человеками. Онлайн-тренинги можно провести **в корпоративном формате с адаптированной под вас программой** и разбором кейсов персонально вашего отдела закупок.

Ссылка на видео с тренинга закупок.
И ещё одно видео

Программы онлайн-тренингов курса «Закупки в реалиях 2020 года»

Формат: двухдневный онлайн-тренинг по 2 часа в день.

Три темы (можно принять участие во всех трех, можно в каждой по отдельности)

- **План управления поставщиками и рисками недопоставок.** 7 стратегий для бесперебойных поставок точно в срок
- **Поставщик повышает цены.** План противодействий на примерах российских и европейских корпораций.
- **План действий для снижения затрат в закупках**: оперативные и долгосрочные методы, показавшие видимый эффект

Тренинг «План управления поставщиками и рисками недопоставок. 7 стратегий для бесперебойных поставок точно в срок»

Онлайн-тренинг 23 – 24 сентября 2020 г. 13:30 – 15:30 мск.

Модуль	Содержание
День 1	
Модуль 1. 35 мин. **Работа в случае срыва поставок**	• Поставщик срывает поставки. Тактические и оперативные методы воздействия. • Три главных принципа повышения дисциплины поставщиков на примерах срывов поставок, поставок брака, неисполнительности в работе.
Модуль 2. 30 мин. **Работа в случае дефицита у поставщиков**	• Предвосхищение проблем с дефицитными позициями. Несколько прикладных инструментов риск-менеджмента. • Методика изменений переговоров с поставщиками в случае дефицита товара на рынке.
Модуль 3. 40 мин. **Работа в случае изменений условий поставок поставщиками**	• Снизился объем закупок у поставщика. Как в этом случае сохранять цены и условия. • Алгоритм отработки повышения цены поставщиком. 5 шагов для возвращения цен к исходному уровню или снижения процента роста. • Тактика начала работы с новым поставщиком по проблемным позициям.
Модуль 4. 15 мин. **Рабочее задание**	• Постановка «рабочего задания» участникам на следующий день для выполнения в своей компании со своими поставщиками.
День 2	
Модуль 5. 15 мин. **Итоги вчерашнего дня**	• Ключевые моменты вчерашнего дня.
Модуль 6. 90 мин. **Разбор «рабочих заданий» участников**	• Проверка выполнения «рабочего задания». • Разбираем, какие инструменты получилось применить, какие нет. • Какие инструменты показали себя эффективными, какие не подошли. Выявляем причины ошибок и технологизируем успехи. • Участники на примере друг друга смогут взять в работу успешные кейсы своих коллег и не наступать на грабли допущенных другими ошибок.
Модуль 7. 15 мин. **Составление плана работ**	• Составляем план мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

Тренинг «Поставщик повышает цены. План противодействий на примерах российских и европейских корпораций.»

Онлайн-тренинг 19 – 20 октября 2020 г. 13:30 – 15:30 мск.

Модуль	Содержание
День 1	
Модуль 1. 45 мин. **Разбор кейса повышения цены поставщиком**	• Кейс: действующий поставщик повышает вам цену. • Разбираем данное повышение с точки зрения обоснованности и правдивости, формируем требования к письменному обоснованию, работаем с калькуляцией стоимости закупаемой продукции.
Модуль 2. 30 мин. **Карта антикризисного управления**	• Подбираем аргументы и прорабатываем приемы противодействия повышению цены. • Разбираем на примерах, почему некоторым клиентам поставщики повышают цены меньше, чем другим. Как попасть в число исключений?
Модуль 3. 30 мин. **Карта антикризисного управления**	• Разбираем особенности практики переговоров со сложными поставщиками при повышении цен. • Разбираем механику договоренностей с помощью «матрицы переговоров»
Модуль 4. 15 мин. **Приоритеты в работе**	• Выстраиваем иерархию приоритетности методов и техник. • Постановка «рабочего задания» участникам на следующий день для выполнения в своей компании со своими поставщиками.
День 2	
Модуль 5. 15 мин. **Итоги вчерашнего дня**	• Ключевые моменты вчерашнего дня.
Модуль 6. 90 мин. **Разбор «рабочих заданий» участников**	• Проверка выполнения «рабочего задания». • Разбираем письма поставщиков о повышении цен. • Разбираем, какие инструменты получилось применить, какие нет. • Какие инструменты показали себя эффективными, какие не подошли. Выявляем причины ошибок и технологизируем успехи. • Участники на примере друг друга смогут взять в работу успешные кейсы своих коллег и не наступать на грабли допущенных другими ошибок.
Модуль 7. 15 мин. **Составление плана работ**	• Составляем план мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

Тренинг «План действий для снижения затрат в закупках: оперативные и долгосрочные методы, показавшие видимый эффект»

Онлайн-тренинг 12 – 13 ноября 2020 г. 11:00 – 13:00 мск.

Модуль	Содержание
День 1	
Модуль 1. 25 мин. **Задачи и метрики для закупок в текущей ситуации**	• Какие инструменты антикризисного управления будут результативны в закупочной деятельности компании в настоящее время. • Результат антикризисного управления – цифры и показатели. Какие задачи и метрики будут нужны отделу закупок сейчас.
Модуль 2. 80 мин. **Карта антикризисного управления**	• Задачи по поставщикам и цепям поставок. Разбираем примеры в направлениях действующих, запасных и новых поставщиков. • Основные изменения при ведении переговоров с поставщиками. • Примеры корректировки технологии закупок и организации бизнес-процессов закупок. • Приоритетное приложение усилий в управлении ассортиментом и товарной матрицей: группы категорий А и В, неликвиды, новинки. • Какие компетенции руководителей и сотрудников прокачать. Что для этого использовать.
Модуль 3. 15 мин. **Приоритеты в работе**	• Выстраиваем иерархию приоритетности методов и техник. • Постановка «рабочего задания» участникам на следующий день для выполнения в своей компании со своими поставщиками.
День 2	
Модуль 4. 15 мин. **Итоги вчерашнего дня**	• Ключевые моменты вчерашнего дня.
Модуль 5. 90 мин. **Разбор «рабочих заданий» участников**	• Проверка выполнения «рабочего задания». • Разбираем, какие инструменты получилось применить, какие нет. • Какие инструменты показали себя эффективными, какие не подошли. Выявляем причины ошибок и технологизируем успехи. • Участники на примере друг друга смогут взять в работу успешные кейсы своих коллег и не наступать на грабли допущенных другими ошибок.
Модуль 6. 15 мин. **Составление плана работ**	• Составляем план мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

Стоимость

Вы можете принять участие в любом онлайн-тренинге, либо во всех сразу.

- Стоимость участия в одном любом онлайн-тренинге: 9800 руб.
- При одновременной оплате двух онлайн-тренингов: стоимость каждого 8900 руб.
- При одновременной оплате трех: стоимость каждого 7900 руб.

Для двух и более участников от одной компании скидка 5%. Б/н расчет или оплата картой.

Чтобы получить дополнительную информацию или зарегистрироваться на любой из тренингов, достаточно связаться с Альбиной Галиуллиной.

+7 812 407-37-61 • ag@sdubovik.ru

Задать вопрос

Перейти на сайт программы

Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург.
Ведущий эксперт по управлению закупками закупкам в России.
Один из самых востребованных бизнес-тренеров страны.

С 2002 года проводит обучение специалистов и руководителей коммерческих отделов.
Профессиональное проведение бизнес-тренингов начал после того, как почти **10 лет совмещал тренинговую деятельность с практическим руководством отделами закупок и продаж**.
Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал сам лично как руководитель.

Из-за того, что сам пожинал плоды обучения и подготовки своих сотрудников, материалы, упражнения и приемы, разбираемые на тренингах, прошли естественный отбор, были в течение нескольких лет испытаны на поставщиках и клиентах, дополнены действительно полезными упражнениями. Всё работает на две цели – тренинг должен давать видимый результат, а участники должны применять полученные знания и навыки длительное время после окончания обучения.

4 принципа проведения тренингов Сергея Дубовика:

1. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех нашей компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.
2. **Гарантия длительного эффекта обучения**: выверенные инструменты, мотивация применять и действовать, опыт и наработки более 200 компаний из 12 отраслей.
3. Быстрая финансовая отдача. Среднее время окупаемости обучения – 11 дней.
4. Превосходить ожидания.

Автор бестселлера «Закупки на 100%».
Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «На стол руководителю», «Деловой Петербург», «Клуб продажников» и др.
Некоторые из статей по закупкам и управлению: http://sdubovik.ru/materials/

Высшее техническое образование:
СПбГПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.
Дополнительное образование:
IMISP (ИМИСП) – Управленческая компетенция менеджера.
IMISP (ИМИСП) – Стратегический маркетинг.

Профессиональный опыт:
Генеральный директор, коммерческий директор, директор по закупкам (Россия, Европа, Азия), директор по продажам, директор по маркетингу (управление закупками и продажами).

Отрасли профессиональной деятельности:
Строительные материалы, упаковочные материалы, товары для дома, оборудование, мебель, продукты питания, фаст-фуд.

Компании: McDonald's, A.D.M., Элис, Ресурс, Евростройкомплект, PlazaReal.

На сегодняшний день проводит тренинги по закупкам, продажам и управлению, а также руководит консалтинговыми проектами по внедрению и организации бизнес-процессов, повышению прибыли и управляемости коммерческих подразделений компаний (закупки, продажи, маркетинг, логистика).

Возглавляет тренинговый центр «Больше» в Санкт-Петербурге.
Ведущий программ MBA в области закупок, оперативного и стратегического управления.

Начинал карьеру в McDonald's. Участвовал в открытии в 1996 году первого ресторана в Санкт-Петербурге. После этого менеджер по закупкам в двух компаниях. Одна – дистрибуция продуктов питания, вторая - строительных товаров.
С 1999 года в продажах. Начинал менеджером по продажам, затем руководил отделом продаж. Далее в качестве директора по продажам управлял работой 5 отделов продаж. Затем - коммерческий директор.
Открывал с нуля филиал компании, формировал отдел продаж и организовывал привлечение клиентской базы на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые несли на себе роль управления закупками и продажами. Руководил выведением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний (свыше 3600 SKU).

В должности директора по закупкам возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российских закупок, ВЭД. Руководил снабжением крупной торгово-производственной компании на рынке B2B.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.

Записи видео с тренингов. Отзывы и результаты клиентов.

Более 250 компаний, для которых проводились тренинги и консалтинговые проекты:

Производственные предприятия: Knauf, Rehau, Технониколь, Danfoss, ОМЗ Спецсталь, TPV Technology, AGC Asahi Glass Company, Север – Метрополь, Isku Interior Oy, K-FLEX, Ремикс, PlazaReal, Федеральная Сетевая Компания, Kronospan, Арлифт, Takeda Pharmaceutical, Балтмедбизнес, Helukabel, Колпинский МЗ, GEA, LafargeHolcim, TURK, Барьер, Лина, Эксперт-кабель, Armstrong, Vogel&Noot, Ангстрем, Lesaffre Саф-Нева, Леккер, Аврора, Askona, Diageo, Калинкино, SVEN, ГКС Казань, Continental, JTI, …

Машиностроение: Hyundai, КамАЗ, Magna International, General Motors, Mazda Sollers, Арзамасский МЗ, Nemak, Русская механика, НПО Аконит, Металлопродукция, Северная компания, Паровые системы, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Технотрон, …

Химия, нефть, газ: Тольяттиазот, Лукойл, Стерлитамакский НХЗ, Башнефть-Добыча, Русские краски, Спецсинтез, Praxair, Славнефть, Linde Engineering, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, …

Агро, мясо, рыба: Эконива, Мираторг, Гавриш, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Калория, Ремит, Концерн Покровский, Белая птица, Fish Trade, Горкунов, …

Упаковка, полиграфия: Lietpak, Квадра Принт, U2B, Голд-Пак, А1 Пласт, Илим, ТИКО-Пластик, Печатня, A&R Carton, …

ПГС: Крост, Евромонолит, Doka, Мастеровит, Балтстрой, Стройинвест, Строймашсервис, …

Услуги, сервис: HH.ru, KFC YUM!, МТС, Мегафон, Билайн, Ак Барс банк, PVG, РТСофт, Акрон, «РЖД» Северо-Западная ДСС, Инвитро, IBS, The American Jewish Distribution Committee, телеканал СТС, Интерсвязь, …

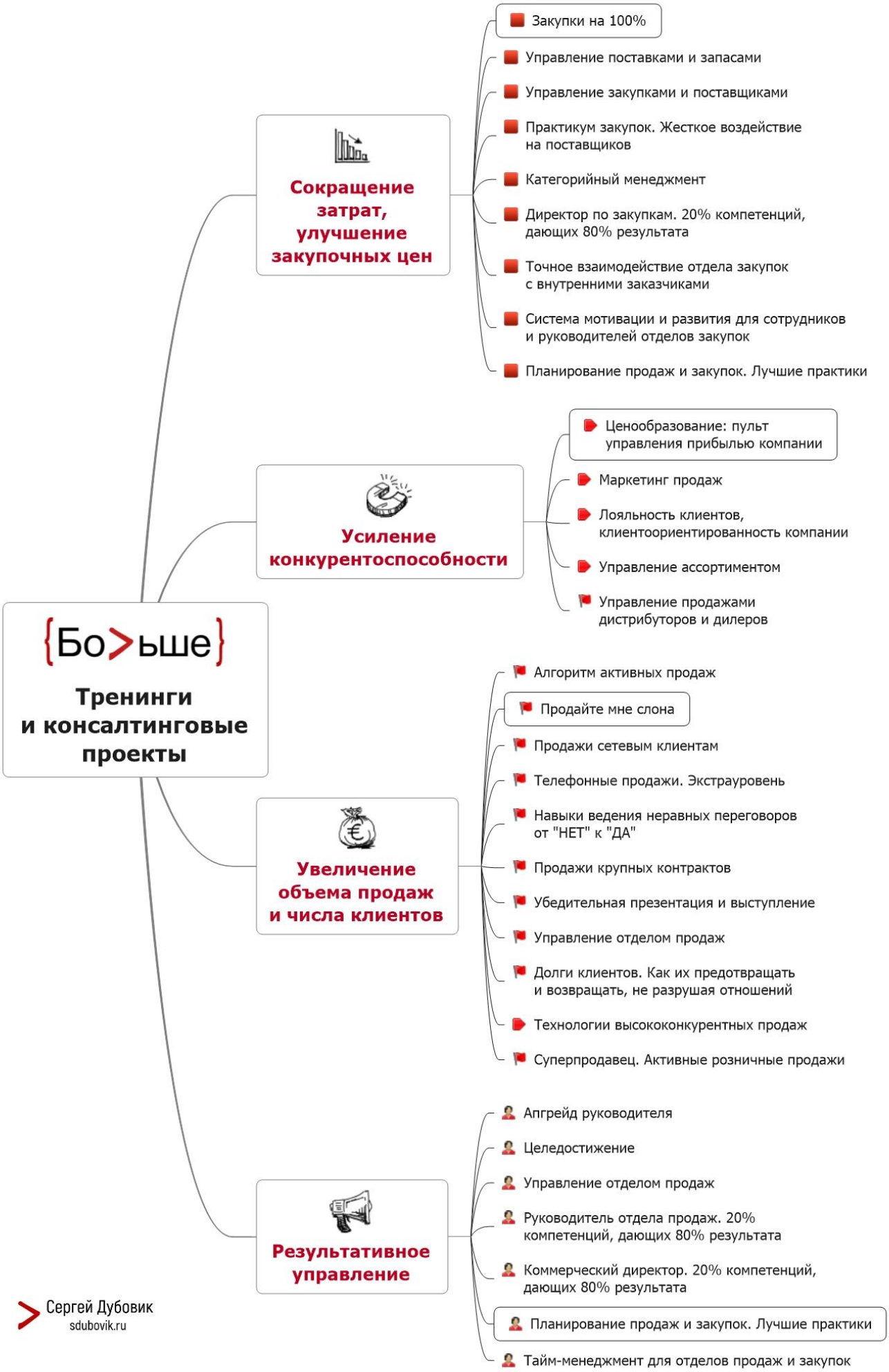
Логистика: Rhenus Logistic, Militzer & Münch, STA Logistic, Крафттранс, TELS, …

Дистрибуция: Офисмаг, Трактордеталь, Комплекс Бар, Welltex, Авитон, Baltic Master, Гидромонтажкомплект, Домино, Коммуникации, Эстелайф, АЮСС, Вестмедика, Шамса-холдинг, ЗАО Парфюм, Ева трейд, Анима-трейд, ФОМАР, Белкантон, Кентек, Мелон, Экотайм, Канцоптторг, Сантехкомплект, Всё для камня, …

Ритейл: Guess, Домовой, Леонардо, Cacharel, Самбери, Mustang, Tom Tailor, Adilisik, ЛУУК, DiJeans, Saint-Germain, Лукошко, Квартал, Любимый, Аникс, Русский аппетит, Хозтоварищ, Эксперт, Бубль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир, Колеса даром, Счастливый взгляд, Напитки мира, …

Бизнес-школы: SRC, Финконт, Высшая Школа Экономики, Мастер-Класс, Moscow Business School, СПбБГТУ, Империя, Имидж-Медиа, ТБК Юг, ТПП Санкт-Петербург и Киров, …

Контакты:
Сергей Дубовик • +7-911-211-3685 • sd@sdubovik.ru • sdubovik.ru


{Бо>ьше}
Тренинги и консалтинговые проекты
Сокращение затрат, улучшение закупочных цен
Закупки на 100%
Управление поставками и запасами
Управление закупками и поставщиками
Практикум закупок. Жесткое воздействие на поставщиков
Категорийный менеджмент
Директор по закупкам. 20% компетенций, дающих 80% результата
Точное взаимодействие отдела закупок с внутренними заказчиками
Система мотивации и развития для сотрудников и руководителей отделов закупок
Планирование продаж и закупок. Лучшие практики
Усиление конкурентоспособности
Ценообразование: пульт управления прибылью компании
Маркетинг продаж
Лояльность клиентов, клиентоориентированность компании
Управление ассортиментом
Управление продажами дистрибуторов и дилеров
Увеличение объема продаж и числа клиентов
Алгоритм активных продаж
Продайте мне слона
Продажи сетевым клиентам
Телефонные продажи. Экстрауровень
Навыки ведения неравных переговоров от "НЕТ" к "ДА"
Продажи крупных контрактов
Убедительная презентация и выступление
Управление отделом продаж
Долги клиентов. Как их предотвращать и возвращать, не разрушая отношений
Технологии высококонкурентных продаж
Суперпродавец. Активные розничные продажи
Результативное управление
Апгрейд руководителя
Целедостижение
Управление отделом продаж
Руководитель отдела продаж. 20% компетенций, дающих 80% результата
Коммерческий директор. 20% компетенций, дающих 80% результата
Планирование продаж и закупок. Лучшие практики
Тайм-менеджмент для отделов продаж и закупок
Сергей Дубовик
sdubovik.ru