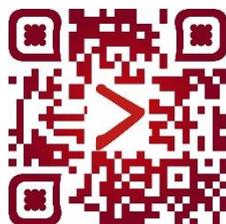


Онлайн-тренинг
«Опыт 350 компаний по снижению
закупочных цен»

Сергей Дубовик

{ **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



sd@sdubovik.ru

Онлайн-тренинг «Опыт 350 компаний по снижению закупочных цен»

21 января 2021 г. 20:00 – 21:00 мск

Для кого этот тренинг

Компании B2B и B2C секторов – производители продукции, систем и оборудования, дистрибуторы и оптовая торговля, поставщики профессиональных работ и услуг:

- > сотрудники и руководители отдела закупок;
- > специалисты и руководители, связанные с приобретением сторонних услуг и материалов (техника, маркетинг, транспорт, логистика, ремонт, HR, IT и т. д.).

Тренинг посвящен приемам получения скидок в том числе и у очень сложных поставщиков – монополистов, крупных холдингов, производителей дефицитных позиций.

Результаты тренинга

> На следующий день в переговорах с поставщиками вы сможете применить подходящие инструменты и добиться скидок от 0,5% до 10%.

**Авторская
программа**

Программа онлайн-тренинга «Опыт 350 компаний по снижению закупочных цен»

- > 4 категории и 27 видов скидок, которые можно получить у поставщиков;
- > Убедительные способы аргументировать скидку: примеры для разных типов поставщиков;
- > Способы влиять на монополистов и получать снижение цен у них;
- > Приемы воздействия на поставщиков для достижения дна цены: от партнерских подходов до разумного давления.



Формат проведения

Часовой онлайн-тренинг. Площадка проведения: ZOOM.

Каждый модуль тренинга включает в себя:

- > Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных и запоминаемых.
- > Интерактивную часть – разбор реальных поставщиков участников тренинга.

Стоимость

Участие бесплатное по промокоду «ЗАКУПКИ НА 100%»

Дата и время проведения

21 января 2021 г. с 20:00 до 21:00 мск

Чтобы получить дополнительную информацию или зарегистрироваться на тренинг, достаточно связаться с нами:

+7 812 407-37-61 • welcome@sdubovik.ru

Зарегистрироваться
или задать вопрос

Перейти
на сайт тренинга



Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург. Ведущий эксперт по управлению закупками и продажами 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. 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 250 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 продажам, управлению и закупкам, 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, Procter & Gamble...

Машиностроение: Hyundai, КамАЗ, Magna International, General Motors, Mazda Sollers, Арзамасский МЗ, Nematik, 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, Прахаг, 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: Lietrak, Квадра Принт, U2B, Голд-Пак, А1 Пласт, Илим, ТИКО-Пластик, Печатня, A&R Carton, ...

ПГС: Крост, Евромонолит, Дока, Мастеровит, Балтстрой, Стройинвест, Строймашсервис, ...

Услуги, сервис: NN.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, Miltzer & 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

