Онлайн-тренинг
«Закупки на 100%. Главное»

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 • welcome@sdubovik.ru

Длительный эффект тренингов

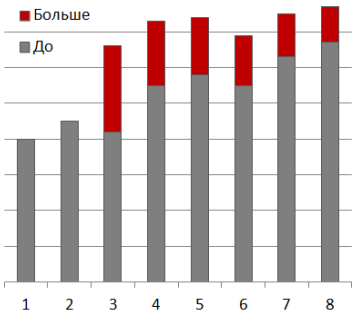
{Бо>ьше}

Тренинги с длительным эффектом

«Больше» – это тренинговая и консалтинговая программы по закупкам, продажам и управлению для B2B компаний, в которых с 2002 г. приняли участие более 12000 человек и 300 корпоративных заказчиков.

> Преимущество тренингов «Больше», отмеченное руководителями – **быстрая окупаемость вложенных в обучение средств**. Например, по итогам опросов, средняя окупаемость вложений в корпоративный тренинг составила 11 дней. Мы не просто учим, а принуждаем участников действовать. Мы подбираем инструменты и выстраиваем технику обучения так, чтобы инвестиции в обучение вернулись нашим клиентам минимум **трехкратной прибылью или экономией**.

> Преимущество программы для участников – **длительное применение полученных знаний и навыков**. Долгосрочный эффект от обучения – результат упражнений, кейсов и посттренинговых задач, которые выполняют участники. Нацеленность всех методик в первую очередь на продолжительное применение в работе – дополнительный вклад в окупаемость вложений в обучение.



- Программа с четкой ориентацией на специфику компаний B2B сектора;
- Строится на опыте и ошибках более 250 производственных и дистрибуторских компаний России, Европы, Америки, Кореи;
- Без «воды» и общих примеров. Без развлекательных упражнений и увеселительных разминок;
- Содержит только доказавшие долгосрочность применения инструменты. Коэффициент применимости более 90%.

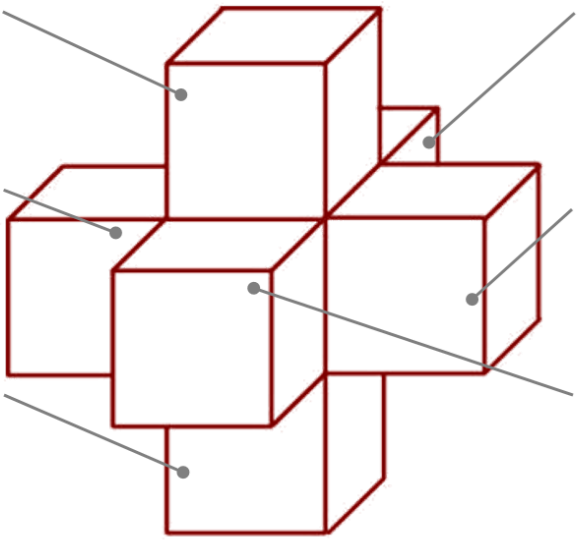
6 компонентов каждого тренинга «Больше»

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!»

Онлайн-тренинг «Закупки на 100%. Главное»

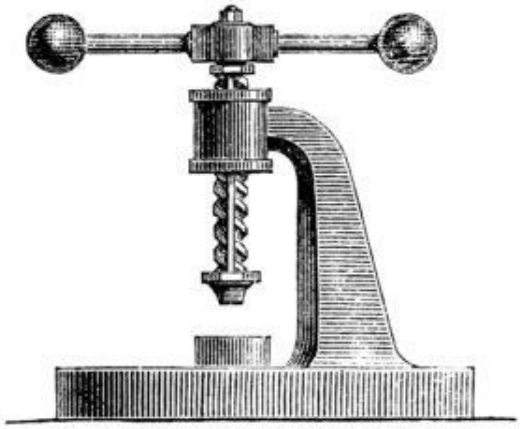
Получение максимальных скидок, достижение лучших из возможных условий поставок у сложных поставщиков и монополистов

Дата и время проведения ближайшего тренинга здесь.

Для кого этот тренинг

Производственные предприятия, дистрибуция, ритейл, предприятия сервиса, работ и услуг.

Кто	Зачем
• Сотрудники отдела закупок; • Руководитель отдела закупок; • Специалисты и руководители, связанные с приобретением сторонних услуг и материалов (техника, маркетинг, транспорт, логистика, ремонт, обслуживание, HR, IT и т. д.).	○ Получение скидок у сложных поставщиков и монополистов; ○ Отработка повышения цен; ○ Улучшение условий контрактов (отсрочка, доставка, SL, кредитная линия, штрафы, MOQ, точность поставок и т. д.); ○ Противодействие «выкручиванию рук» монополистами; ○ Системная и плановая работа с поставщиками.
• Директор по закупкам; • Руководитель отдела закупок; • Коммерческий директор; • Категорийные менеджеры.	○ Точный план работ по улучшению цен и условий у действующих поставщиков; ○ Приемы и инструменты для ведения переговоров с первыми лицами ключевых поставщиков; ○ Способы исправить слабые места в работе специалистов отдела закупок.



Самый результативный в России и СНГ тренинг по закупкам. Включает наибольший на сегодняшний день инструментарий воздействия на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен и достижения требуемых вами условий поставок.
«Это – бомба!» – наш любимый отзыв участников тренинга.

Окупаемость затрат в обучение

> Более чем в 40% случаев для среднего и крупного бизнеса инвестиции в обучение покрываются результатом первых переговоров с поставщиком с годовым объемом закупок от 5.000.000 руб.

Авторская программа

В результате: получение «дна» цены у поставщиков, лучше условия закупок, выше конкурентоспособность компании.

Результаты тренинга

> Натренированы техники проведения переговоров и получения лучших из возможных условий у сложных, несгибаемых поставщиков, в том числе у монополистов;

> Проработаны более 30 приемов улучшения цен и условий у поставщиков;

> Выстроены алгоритмы отработки повышения цен поставщиков.

Программа онлайн-тренинга «Закупки на 100%. Главное»

Под «закупщиком» в программе подразумевается **любой сотрудник со стороны покупателя** (от менеджера по снабжению и до генерального директора), который ведет переговоры с представителями поставщика.

Модуль	Содержание
Тактика воздействия на сложных поставщиков и монополистов	○ Техника построения переговоров и отношений с «трудными» поставщиками, которым мало интересны ваши объемы закупок. ○ Ещё 62 фактора, которые могут быть важны поставщику в вас, кроме большого объема закупок. Примеры, почему некоторые компании с небольшими заказами добиваются лучших условий, чем другие – более крупные и именитые.
Практический блок в формате КУАР	Проведение переговоров со сложным поставщиком в режиме дефицита товара на рынке и необходимости срочной закупки. **Авторский формат проведения практической части КУАР: Кейс – Упражнение – Анализ группой – Разбор тренером** • Проводим на тренинге упражнение: моделируем с помощью кейса переговоры с поставщиком для достижения требуемых условий работы. • Переговоры проходят в парах поставщик/закупщик с последующим **детальным анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 43 параметрам**. • В завершении упражнения подробнейшая обратная связь от тренера по всем ошибкам и сильным сторонам. Детальная проработка тактики переговоров и самого процесса проведения переговоров (вплоть до конкретных фраз, которые ослабляли позицию в переговорах и мешали достичь своих целей).
Чек-лист переговоров с поставщиком	○ 3 блока и 43 элемента, которые определяют результаты достижения своих целей в переговорах: от конкретных приемов речи до грамотного окончания встречи или звонка. ○ Чек-лист – сильный инструмент, применяемый после тренинга в повседневных переговорах со сложными поставщиками. ○ Чек-лист – способ самоконтроля участниками своего прогресса после тренинга: отмечаются какие составляющие переговоров улучшаются, какие нужно ещё прокачать.
Золотые правила закупщика	○ 3 золотых правила закупщика – фундамент, гарантирующий получение наилучших из возможных условий закупок. Их применение в контексте вашего бизнеса. ○ Что такое «дно цены»? Как его найти? 4 последовательные тактики опускания закупочной цены. ○ Как закупщику вести улучшение условий поставки на постоянной основе. Применение «портрета идеального поставщика».

Практический блок в формате КУАР	Упражнения по заранее подготовленным кейсам и ситуациям вашей компании с реальными поставщиками. **См. описание во втором модуле.**
Улучшение условий и закупочных цен	○ Какие методы применять, если поставщик больше не «двигается» по цене и отсрочке? ○ БКЗ – большая карта закупщика. Самая полная карта из 35 критериев и 160 факторов, которые нужно учитывать при сравнении поставщиков и улучшении условий поставки. **Практический блок** • Формирование критериев для выбора, сравнения и развития поставщиков. Составление собственной «карты алчности закупщика» – что ещё можно улучшать в переговорах с поставщиком.
Сильные инструменты влияния в переговорах	○ 18 способов воздействия на поставщиков для улучшения условий, увеличения отсрочки и снижения цен: от легкого давления до ультимативных.
Дальнейшая работа после завершения тренинга	**Практический блок** • Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе. • Для руководителей это хороший инструмент контроля результатов обучения и посттренингового эффективного внедрения материалов в работу.

Формат проведения

> **Онлайн 2 дня по 3 часа.** В двухдневной программе теория/практика = 40/60%.

Каждый модуль тренинга включает в себя:

> Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных и запоминаемых.

> Упражнения на отработку задач модуля. Упражнения переговоров с поставщиками проводятся в парах и группах. Все упражнения детально разбираются на предмет реализации на практике этапов переговоров со сложными поставщиками. Участники получают максимально подробную обратную связь.

> Интерактивную часть – разбор реальных поставщиков и переговоров участников тренинга.

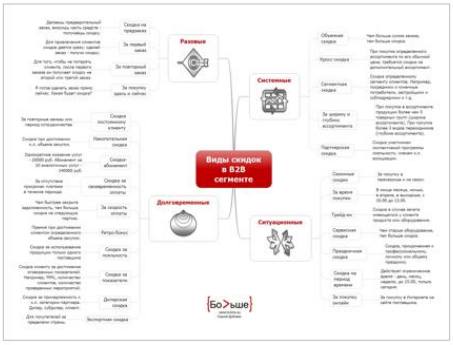
Ссылка на видео с тренинга закупок.
И ещё одно видео.

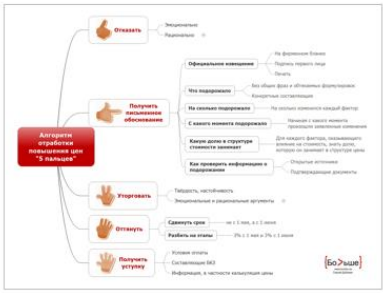
Инструменты для применения после тренинга

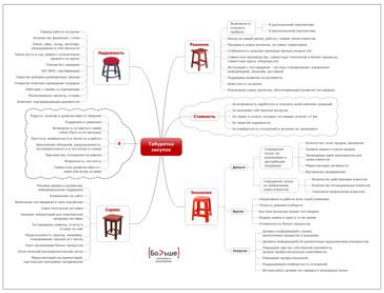
После тренинга у вас на руках будет проработанный комплект материалов для каждодневной работы с поставщиками:

- чек-лист переговоров,
- карта построения отношений с незаинтересованным поставщиком;
- лист инструментов воздействия на поставщиков;
- полная карта факторов выбора и оценки поставщиков;
- алгоритм отработки повышения цен.

Даже применение трети инструментов этого комплекта в работе помогает окупить вложения в обучение.







Стоимость

10 900 руб. для одного участника

Для двух и более участников от одной компании скидка 5%.

Безналичный расчет или оплата картой.

Дата и время проведения здесь.

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 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