

# Вебинар «Управление закупками для первых лиц компании»

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](http://sdubovik.ru)



[welcome@sdubovik.ru](mailto:welcome@sdubovik.ru)

# «Управление закупками для первых лиц компании»

## Бесплатный вебинар

Что генеральным и коммерческим директорам нужно знать и сделать, чтобы закупки работали на 100%.

9 блоков управления закупками, которые зависят от топ-менеджмента и напрямую влияют на результаты всей компании.

**18 октября 2022 г. (вторник)**

**14:00 – 15:30 мск**

## Для кого этот вебинар

Генеральный директор, коммерческий директор.

Директор по закупкам, руководители отдела закупок.

Вебинар будет наиболее полезен топ-менеджерам компаний с годовым оборотом до 180 млрд руб.

## Программа вебинара

**Авторская программа**

### Стратегия

- Какая стратегия для отдела закупок может быть принята в компании. Собираемый пример 12 компаний.
- Разберем 3 варианта постановки стратегических задач для отдела закупок: результирующие, процессные, системные.
- Какие 6 направлений для снижения затрат могут курировать генеральные и коммерческие директора.

### Тактика

- Какой должна быть система мотивации для руководителя отдела закупок и сотрудников?
- Сколько сотрудников оптимально должно быть в отделе закупок?
- Какие метрики эффективности закупок и KPI установить?
- Как настроить процесс точного планирования в закупках.

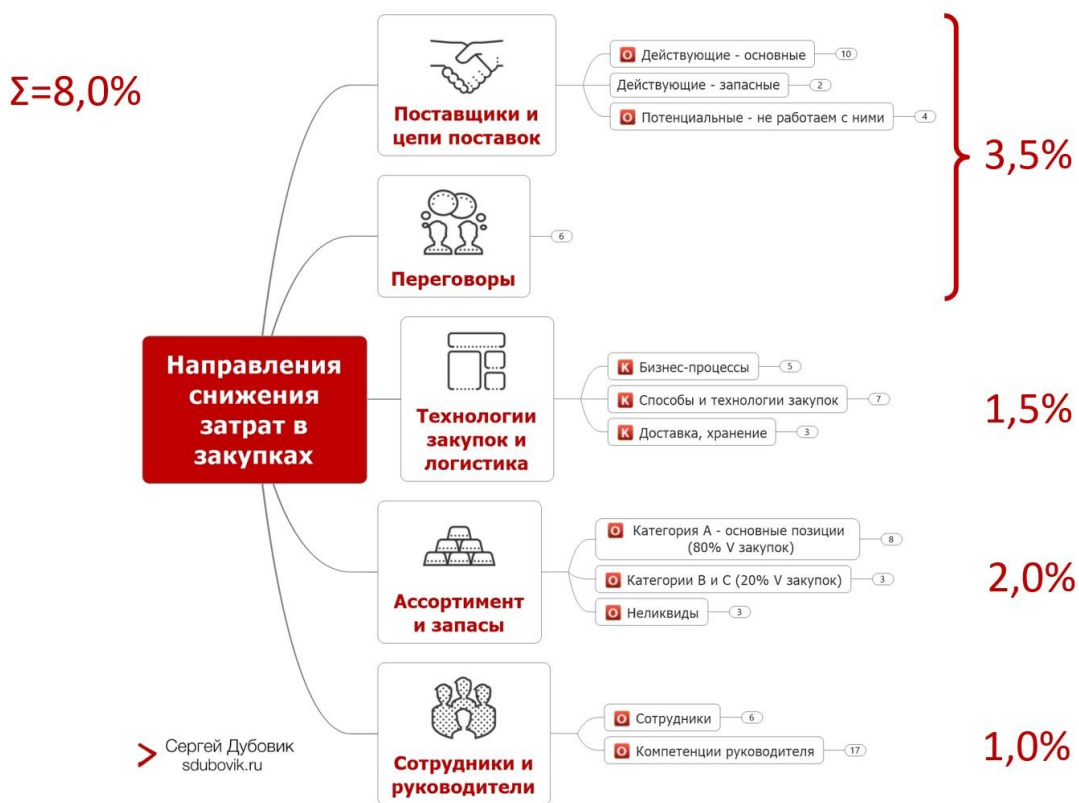
### Операционная деятельность

- 6 примеров основных потерь компании в повседневной закупочной деятельности.
- Оценка потерь от неточного взаимодействия отдела закупок с внутренними заказчиками и подразделениями компании.

### План на 2023 г.

- Пример составления план-программы достижения стратегических и тактических задач отделом закупок на 2023 год.





## Формат проведения

1,5 часа онлайн на площадке [YouTube](#).

18 октября 2022 г. (вторник) 14:00 – 15:30 мск

Зарегистрироваться  
бесплатно

> Концентрированная теоретическая часть в виде интеллект-карт и схем. Наглядные, запоминаемые и применяемые в повседневной работе.

> Главные акценты: практики, доказавшие результативность в более чем 300 российских международных компаниях.

Вебинар нацелен в первую очередь на собственников бизнеса, генеральных и коммерческих директоров, директоров по закупкам.

Зарегистрируйтесь сами и направьте эту ссылку вашим руководителям:

<https://webinar.sdubovik.ru/>

Гарантируем, что это будет самые эффективные 1,5 часа для топ-менеджеров в конце года.



# Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик.

С 2002 года проводит обучение и консалтинговые проекты для специалистов и руководителей отделов закупок, продаж, маркетинга и логистики.

Ведущий эксперт по управлению закупками в России. Один из наиболее востребованных бизнес-тренеров страны. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург.

Профессионально начал проводить тренинги после того, как **10 лет совмещал тренинговую деятельность с позициями топ-менеджера** и руководством закупками и продажами.

Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал лично как руководитель.

Так как лично зависел от результатов обучения собственных сотрудников, материалы и упражнения, разбираемые на курсах, прошли многолетнюю проверку на применимость опытными и неопытными, мотивированными и незаинтересованными участниками. Всё работает на две цели – тренинг должен давать **видимый результат**, а участники будут применять полученные знания и навыки **длительное время** после окончания обучения.



## 3 принципа проведения программ обучения Сергея Дубовика

1. Давать быструю финансовую отдачу. Среднее **время окупаемости обучения – 11 дней**.
2. **Гарантировать длительный эффект обучения**. Использовать выверенные инструменты, принуждать применять и действовать, внедрять опыт и наработки более 250 компаний из 12 отраслей.
3. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.



Автор бестселлера «[Закупки на 100%](#)». Входит в «Топ-100» бизнес-литературы на Ozon. Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «Деловой Петербург» и др. Некоторые из статей по закупкам и управлению: <http://sdubovik.ru/materials/>

### Высшее техническое образование:

СПбПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.

### Дополнительное образование:

IMISP – Управленческая компетенция менеджера.

IMISP – 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.

Сейчас специализируется на тренингах по закупкам, продажам и управлению. Также руководит консалтинговыми проектами для подразделений закупок, продаж, маркетинга, логистики. Итогом становится сокращение издержек на одну операцию и сотрудника, а также рост прибыли от каждого поставщика, менеджера, товарной группы и клиента.

Ведет программы MBA по тематикам закупок и оперативного 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. Основные задачи: рост оборачиваемости и переговоры с монополистами, чтобы добиться своевременности небольших поставок и скидок при несущественных объемах. С 1999 года в продажах высококонкурентной упаковочной отрасли. Начинал менеджером по продажам, дошел до позиции коммерческого директора. Руководил 5-ю отделами продаж. Запускал работу филиала компании, строил отдел продаж и привлекал клиентскую базу на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые отвечали за управление закупками и продажами. Руководил выведением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний 3600 SKU.

В должности директора по закупкам торгово-производственной компании возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российские закупки, ВЭД.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.



Записи [видео с тренингов](#).



[Отзывы и результаты](#) клиентов.



### Более 250 компаний, где проводились обучение и консалтинговые проекты:

**Пром. производство:** Knauf, Rehau, Технониколь, Armstrong, Восток-Сервис, ОМЗ Спецсталь, K-FLEX, Ремикс, Федеральная Сетевая Компания, Колпинский МЗ, Акрон, НПО Аконит, Металлопродукция, PVG, ...

**Машиностроение:** Hyundai, КамАЗ, Magna International, General Motors, Mazda Sollers, Русская механика, Немак, Арзамасский МЗ, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Тверьстроймаш, Технотрон, Continental, ...

**Оборудование, системы:** Danfoss, SVEN, Горэлтех, GEA, ГКС Казань, Helukabel, Vogel&Noot, Wolf, Кентек, TURK, Коммуникации, Эксперт-кабель, Гидромонтажкомплект, Северная компания, Паровые системы, ...

**Мебель, деревообработка:** Askona, Аврора, Kronospan, Ангстрем, Тайпит, Isku Interior Oy, PlazaReal, ...

**Пищепром:** JTI, Север – Метрополь, Diageo, Акульчев, Dr. Oetker, Саф-Нева, Лина, Калория, Умалат ...

**Агро, мясо, рыба:** Эконива, Мираторг, Русагро, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Ремит, Концерн Покровский, Fish Trade, Горкунов, Белмолпродукт, Гавриш, Мустанг, Элинар, ...

**FMCG:** Procter & Gamble, Барьер, Офисмаг, Леккер, Aquaart Group, Ева трейд, Welltex, ...

**Фарма:** Озонфарм, Инвитро, Takeda Pharmaceutical, Балтмедбизнес, Мелон, Вестмедика, ...

**Химия, нефть, газ:** Тольяттиазот, Linde Engineering, Фосагро, Лукойл, Стерлитамакский НХЗ, Башнефть-Добыча, Русские краски, Спецсинтез, Прахаир, Славнефть, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, ...

**Упаковка, полиграфия:** Илим, ТИКО-Пластик, AR Packaging, Lietrak, Квадра-Принт, U2B, Печатня, ...

**Телеком, IT:** НН.ru, МТС, Мегафон, Билайн, РТСофт, IBS, Интерсвязь, ...

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

**Услуги, сервис:** KFC YUM!, Ак Барс банк, American Jewish Distribution Committee, телеканал СТС, ...

**Логистика:** Rhenus Logistic, Militzer & Münch, STA Logistic, Крафттранс, TELS, ...

**Дистрибуция:** Трактордеталь, Комплекс Бар, Авитон, Baltic Master, Домино, Эстелайф, АЮСС, Шамс-холдинг, Парфюм, ФОМАР, Канцоптторг, Сантехкомплект, Всё для камня, Евротек, Техноресурс, ...

**Ритейл:** X5 Retail Group, ВсеИнструменты, Домовой, Леонардо, Sacharel, Индейкин Дом, Самбери, ЛУУК, Tom Tailor, DiJeans, Saint-Germain, Лукошко, Квартал, Любимый, Русский аппетит, Эксперт, Бубль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир, Колеса даром, Счастливый взгляд, Напитки мира, Строитель, Аникс, ...

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

[Сергей Дубовик](#) • +7-911-211-3685 • [sd@sdubovik.ru](mailto:sd@sdubovik.ru) • [sdubovik.ru](http://sdubovik.ru)



Зарегистрироваться  
бесплатно

