

För dig som arbetat med inköp och är redo att ta inköpsfunktionen till nästa nivå.

## Avancerat inköp – Ta inköp till nästa nivå

Välkommen till en 3 dagars lärarledd webbutbildning fördelat på 4 tillfällen, 25 maj 2021 09.00-16.30, 26 maj 2021 kl 09.00 – 12.00, 8 juni 2021 kl 09.00-16.30, 9 juni 2021 kl.09.00-12.00.

**En utbildning som ger dig effektiva verktyg som starkt förbättrar inköpsavdelningens resultat.**

### Innehåll

- Leverantörsbedömning och Leverantörsutveckling för att skapa relationen med rätt leverantörer och utveckla strategiska samarbeten på ett genomtänkt sätt.
- Värdebaserad förhandling för att på ett konkret sätt förhandla samarbetsinriktat med viktiga leverantörer.
- Spendanalys för att förstå vem som köper vad från vilka leverantörer, strukturera, mäta och skapa strateg
- 
- Kostnadsanalys och kostnadsnedbrytning för att säkerställa att vi förstår hur leverantören tjänar pengar och utifrån det skapar långsiktigt hållbara affärsuppgörelser som ger båda parter incitament att leverera på rätt nivå

**Genomförare:** Christian Werngren som är verksam som föreläsare, konsult och inköpslärare på SILF. Han har ett förflutet som bland annat affärsområdeschef och affärscontroller. Sedan några år tillbaka är han verksam som föreläsare, konsult och inköpslärare. Han bidrar till att skapa en aktiv och praktiskt betonad lärandeprocess genom sin mångåriga erfarenhet från en mängd roller i stora och små bolag.

### Program

Dag 1, 25 maj  
09.00 – 12.00

#### Introduktion

#### Kategoristyrning - Category Management

Vi inleder vår resa mot en effektivare inköpsorganisation genom att lägga grunden med hjälp av kategoristyrning. Kategoristyrning handlar om att genom ett strukturerat arbetsätt gå från en reaktiv till en proaktiv inköpsavdelning. Genom att gruppera och kategorisera leverantörerna och att styra dessa grupper på ett effektivt sätt kan vi nå synergier såsom t.ex. volymfördelar. Kategoristyrning handlar också om att förstå såväl målen med den egna verksamheten som att förstå vad som händer på marknaden med hjälp av verktyg som omvärldsbevakning/omvärldsanalyser.

12.00 – 13.00 Lunch

13.00 – 16.30

**Leverantörsbedömning och leverantörsutveckling**

Vi fortsätter vår resa mot en effektivare inköpsorganisation genom att säkerställa att rätt leverantörer kommer in med hjälp av leverantörsbedömning och att vi utvecklas tillsammans med rätt leverantörer med hjälp av leverantörsutveckling. När vi utvärderar en ny eller befintlig leverantör tar vi bl.a. hänsyn till finansiell styrka, huruvida de innehar kvalitetscertifikat, hur de presterar med avseende på kvalitet, vilken leveransförmåga/leveransprecision de har etc. men även hur de styr verksamheten (d.v.s. genom vilka processer). Viktigt i denna utvärdering är hur vi mäter och hur vi värderar resultaten. Även hur vi jobbar tillsammans med befintliga leverantörer för att förbättra deras och vår förmåga.

Dag 2, 26 maj  
09.00 – 12.00**Spendanalys**

Vi fortsätter med att ta fram och analysera den data vi behöver för att ta informerade beslut och sätta strategierna. Vi tittar på vad vi köper, varifrån vi köper, hur mycket vi köper, hur mycket vi köper för etc. är viktig input till kategoriarbetet men även vid förhandlingar och andra möten med leverantörer. Lika viktigt är att analysera köpmönster inom den egna organisationen, d.v.s. vem eller vilka som gör inköp och hur dessa ser ut.

Dag 3, 8 juni  
09.00 – 12.00**Kostnadsanalyser**

Kostnadsanalyser handlar om att minska den totala kostnaden för inköpen genom att analysera de delarna. När vi väljer mellan olika leverantörer och deras erbjudanden måste vi veta vad som driver kostnaderna samt förutsättningarna för att påverka dessa faktorer. Beroende på hur kostnadsstrukturen ser ut i ett erbjudande går det att hitta potentiella förbättringar. I kostnaden för att köpa hem, lagrhålla och använda en produkt i produktionen ingår förutom själva priset även t.ex. leveranssätt, leveransvillkor och orderkvantitet. I själva priset ingår något förenklat bl.a. materialkostnad och förädlingskostnad inklusive deras omkostnader. Kostnadsnedbrytning och öppna kalkyler är några verktyg vi diskuterar och övar under denna eftermiddag.

12.00 – 13.00

Lunch

13.00 – 16.30

### **Värdebaserad förhandling**

Säljare utformar erbjudanden för att kunden skall uppleva ett mervärde vilket är en process som även vi inköpare kan använda för att skapa mervärde i affären för båda parter. Vi går igenom hur vi som köpare kan skapa långsiktiga partnerskap och arbeta närmare med nyckelleverantörer med hjälp av värdebaserad förhandling. Under dagen varvas förhandlingscase med teori och feedback.

#### **Förhandlingsprocessen**

- Värderingar
- Förberedelser
- Informationsutbyte
- Öppningar och eftergifter
- Avslutning

Dag 4, 9 juni

09.00 – 12.00

### **Forts förhandling**

#### **Kommunikationsmodellen – gruppuppgift**

#### **Hur kommunicerar vi? – gruppuppgift**

- Verbal & icke verbal kommunikation

#### **Förbättra din kommunikation**

- Frågeteknik
- Feedback

#### **Kommunikationsplanering**

- Syfte
- Målgrupp
- Budskap
- Uppföljning

## Avancerat inköp – Ta inköp till nästa nivå

Välkommen till en 3 dagars lärarledd webbutbildning fördelat på 4 tillfällen, 25 maj 2021 09.00-16.30, 26 maj 2021 kl 09.00 – 12.00, 8 juni 2021 kl 09.00-16.30, 9 juni 2021 kl.09.00-12.00.

Pris	14.500:- exkl moms kursmaterial ingår
Antal deltagare	Min 7, max 20
Utbildare/föreläsare	<b>Christian Werngren</b> <b>Silf Competence AB</b>
Anmälan senast	3 maj 2021
Information	Arvika Näringslivscentrum- Kompetens, Box 913, 67129 Arvika Mail: info.kokos@aanc.se <b>Jennie Baumann</b> 0570- 749 202, jennie.baumann@aanc.se

**Namn**

**Mail**

**Mobilnr.**

**Arbetsplats:**

**Faktura kommer skickas via mail**

**Postnr**

**Ansvarig chef:**

**Ort:**

**OBS! Ref.kod**

**Tfn:**

**E-post:**

Anmälan är bindande. Vid förhinder skickar ni ersättare. **Sista anmälningsdag 3 maj 2021**  
Anmäl dig gärna på vår hemsida [www.aanc.se](http://www.aanc.se)

Du är en av våra kontakter som vi erbjuder utbildning för dig och ditt företag eller din organisation. Om du inte ängre vill ha våra erbjudanden och tas bort från våra kontaktlistor så meddela oss.