



STROKOVNJAK ZA NABAVO V PROIZVODNEM PODJETJU

Izobraževalni program, prilagojen praktičnim izzivom dela v nabavi – nabava v proizvodnji, obvladovanje zalog, učinkovito planiranje, doseganje ciljev, dokazovanje uspešnosti z merilnimi kazalniki

OPIS

STROKOVNJAK ZA NABAVO V PROIZVODNEM PODJETJU

NABAVA TRENUTNO: bitka zagotavljanja surovin in dobrih pogojev sodelovanja

V zadnjih letih se ena za drugo vrstijo izredne razmere na trgu. Številni nabavniki ste sredi največjega viharja v svoji profesionalni karieri in se vsakodnevno srečujete z **izzivi**, kako pravočasno (po kolikor toliko obvladljivi ceni) **zagotoviti vhodne materiale, polproizvode** ter **energente**.

V trenutkih turbulence postane močno vidno, kje smo **ranljivi**, kje slabo obvladujemo **tveganja**, kje nimamo dobre **pogajalske pozicije**. V vsakem primeru pa moramo vedno stremeti k **izboljšavam** – tudi tam, kjer nam gre zaenkrat dobro.

Kaj boste pridobili z izobraževanjem?

- Učinkovito boste spremljali **informacije, analize, cene energentov, tečaje**,
 - zastavili boste **znali strategijo po kategorijah** izdelkov,
 - kar najbolje boste **obvladovali zaloge** in z **učinkovitim planiranjem** dosegali **zastavljene cilje**,
 - uspešnost nabave boste lahko dokazovali z **merilnimi kazalniki**,
 - sklepali boste **odlične pogodbe**, ki bodo rezultat **uspešnih pogajanj**.
-

Predavatelja

Alenka Valenčič Butinar

Vodja nabavne kategorije v timu globalne nabave v Danfossu, članica strokovnega sveta Združenja nabavnikov Slovenije ter aktivna strokovnjakinja z izkušnjami na področjih vodenja oskrbnih verig, nabave, prodajne logistike, planiranja, skladiščenja, proizvodnje ter komercialne.

Luka Škrjanc

Strokovnjak za performance management, vodenje transformacijskih procesov ter poslovna pogajanja z večletnimi praktičnimi izkušnjami v slovenskih podjetjih in tujih korporacijah.

Komu priporočamo udeležbo?

Vodjem nabave, nabavnim referentom, komercialistom v proizvodnih podjetjih in vsem, ki jih obravnavana tematika zanima in želijo poglobiti znanje.

Vsebina izobraževanja

18.09.2023 -

Online delavnica: Nabava v praksi podjetja

Trajanje: od 8.00 do 11.15

- Spremljanje informacij
- Analiza podatkov
- Sodelovanje z drugimi poslovnimi funkcijami (prodaja, razvoj, marketing)
- Spremljanje valutnih tečajev, stanje na borzah kovin, borze energentov in dogajanja na globalnem trgu surovin
- Spremljanje napovedi dogajanj, ki jih napovedujejo strokovnjaki za posamezna področja
- Skrbno izdelana strategija za doseganje jasno zastavljenih planskih ciljev
- Kazalniki za merjenje uspešnosti nabavne funkcije

18.09.2023 -

Online dostop do priročnika: Priročnik za nabavnike

- Učinkovita organizacija nabave
- Učinkovito planiranje nabave in obvladovanje zalog
- Učinkovito izvajanje nabave in izgradnja oskrbovalne verige
- Ocenjevanje dobaviteljev in strateška partnerstva
- Učinkovita nabavna pogajanja
- Uspešno vodenje ekipe
- Nabavne pogodbe in ključni pravni vidiki
- LEAN in »vitka« nabava

28.09.2023 -

Online delavnica: Nabavna pogajanja, podprta s praktičnimi primeri

Trajanje: od 9.00 do 12.15

- Priprave na pogajanja, predvidevanja različnih scenarijev in urjenje pogajalskih veščin
- Strategija pogajanj na delovnem mestu
- Pogajanja z dobavitelji strateškega materiala
- Sklepanje pogodb z dobavitelji
- Primeri pogajanj z dobavitelji materiala na domačem in tujih trgih

03.10.2023 -

E-seminar: Time management

09.10.2023 -

Rok za oddajo testa

Kaj izobraževanje vključuje?

- Dve interaktivni delavnici
- Sklop treh video seminarjev
- Priročnik za nabavnike v digitalni obliki

- Certifikat

Kaj vam zagotovimo še dodatno?

- **Praktičen pristop** – Poudarek izobraževanja je na razumljivi razlagi in praktičnih primerih. Zasnovano je tako, da boste na delavnicah obravnavali konkretne primere, prejeli želeno pojasnila ter skozi diskusijo v sproščenem vzdušju prišli do novih rešitev.
- **Interaktivnost in komunikacija** – Zaradi omejenega števila udeležencev delavnice omogočajo učinkovitejše delo, odprto komunikacijo s predavatelji in izmenjavo izkušenj s kolegi iz stroke. Poudarek je na praktičnem strokovnem usposabljanju.
- **Odgovori na vprašanja** – Podrobno se boste spoznali s posameznimi tematikami in pridobili odgovore na vprašanja, ki se vam porajajo v praksi. Na vsaki delavnici boste prejeli tudi pripadajoče seminarsko gradivo.
- **Spletna učilnica** – V spletni učilnici bodo zbrana vsa gradiva, dostopali pa boste še do dodatnih modulov, s pomočjo katerih boste utrjevali in širili svoje znanje – ob času, ki si ga lahko sami izberete!

Pridobite certifikat

Po uspešno opravljenem izobraževanju prejmete certifikat Forum Akademije "**Strokovnjak za nabavo v proizvodnem podjetju**" v slovenskem in angleškem jeziku kot potrdilo o uspešno zaključenem izobraževalnem programu.

Priporočila udeležencev

Zanimivo predavanje, jasno podprto s praktičnimi primeri.

Krešimir Bencl, koordinator v nabavi, TPV-Automotive d.o.o.

Všeč mi je bil osebni pristop (prednost manjše skupine) in praktična naravnost predavanj (primeri iz prakse).

Urša Rozman, nabava, AKA PCB d.o.o.

Predavatelja sta bila zelo razumljiva in na podlagi izkušenj tudi podprla predavanje s primeri.

Bojan Hmeljak, strokovni sodelavec v nabavi, Kovinoplastika Lož d.o.o.

Potek izobraževanja in spletna učilnica

Izobraževalni program "Strokovnjak za nabavo v proizvodnem podjetju" vključuje 4 izobraževalne module, ki so kombinacija interaktivnih predavanj (trajanje vsake je 5 šolskih ur), video seminarjev in študijskega gradiva.

V spletni učilnici bodo zbrana vsa gradiva, dostopali pa boste še do dodatnih modulov, s pomočjo katerih boste utrjevali in širili svoje znanje – ob času, ki si ga lahko sami izberete! Dostopne podatke boste prejeli v posebnem elektronskem sporočilu na vaš elektronski naslov.

Preverite še ostala izobraževanja iz - **Proizvodnja, nabava in marketing**. Pomagali vam bodo razjasniti

AVTORJI

Alenka Valenčič Butinar

V začetku leta 2014 se je pridružila Združenju nabavnikov Slovenije, kot članica Strokovnega sveta. Svojo poslovno pot je pričela kot komercialistka v podjetju Alcan Tomos d.o.o., nato je več kot desetletje delala in se izpopolnjevala na področju prodaje. Od leta 2013 je bila vodja oskrbne verige in proizvodnje v podjetju ATech elektronika d.o.o. Njene glavne odgovornosti so bile prodajna logistika, nabava, planiranje, skladiščenje ter tudi proizvodnja – skratka celoten proces realizacije naročila. V začetku leta 2018 se je zaposlila v podjetju Lindab d.o.o., kjer je prevzela vodenje oskrbne verige. Pokrivala je področje prodajne logistike, nabave, planiranja in skladiščenja. Konec leta 2020 se je zaposlila v Danfossu na delovnem mestu strateške nabavnice in se čez približno eno leto pridružila timu globalne nabave Danfossa, kot vodja nabavne kategorije. Ves čas se strokovno izobražuje z različnih področij (pogajanja, upravljanje odnosov, prodajanje rešitev, vodenje in motiviranje zaposlenih, NLP ...) ter prevzema vse odgovornejše funkcije. Aktivno vključevanje v raziskave o novih poslovnih priložnostih, vodenje različnih projektov in skrb za optimizacijo procesov so samo nekateri od izzivov, ki jih je v svoji karieri uspešno izpeljala. Študij je končala na Fakulteti za management v Kopru, kjer je pridobila naziv magistrica znanosti iz smeri splošni management. Odlikujejo jo odgovornost, zanesljivost in vodstvene sposobnosti, poleg tega pa je ustvarjalna, iskrena sogovornica, vedno pozitivno naravnana in pripravljena priskočiti na pomoč. Aktivna je tudi v svojem lokalnem okolju.

Luka Škrjanc



Luka Škrjanc je strokovnjak za Performance Management z večletnimi praktičnimi izkušnjami v slovenskih podjetjih in tujih korporacijah. Skrbi za implementacijo učinkovitih rešitev v prakso – za doseganje zastavljenih ciljev organizacije. Vodi transformacijske procese za organizacije in vodje, ki se soočajo z izzivi preoblikovanja svojih organizacij ali timov. Deluje kot svetovalec za visoki in srednji management. Na področju poslovnega svetovanja deluje že več kot 15 let, v različnih poslovnih panogah tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Njegovo delovanje temelji na lastnih izkušnjah, ki jih je pridobil z uspešnim vodenjem timov na različnih poslovnih področjih in nenehnim pridobivanjem znanj. Verjame v doseganje ciljev s prepletanjem različnih (primernih) izkušenj, zagotavljanjem ustrezne delovne klime (kulture), usmerjenim učenjem ter natančnim razvojem. Temeljno vodilo pri tem pa sta praktičnost in največja možna stopnja simplifikacije rešitev (common sense - zdrava pamet), kjer in če je to možno.

SPLOŠNI POGOJI

IZOBRAŽEVALNI PROGRAMI Z ONLINE IZDAJO PRIROČNIKA ALI PORTALOM

Po potrditvi izvedbe boste prejeli predračun, ki ga je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo programa. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča do deset delovnih dni pred izvedbo programa, v primeru kasnejše odjave vam kotizacijo zaračunamo v celoti. Lahko pa se programa

udeleži drug udeleženec. Odpoved udeležbe zaradi bolezni je mogoča le s predloženim zdravniškim potrdilom. V primeru predvidenega izobraževanja na lokaciji si pridržujemo pravico do izvedbe v online obliki. Pridržujemo si pravico do odpovedi – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti.

Ob začetku izobraževalnega programa pridobite dostop do online priročnika ali portala z vsemi posodobitvami in nadgradnjami v obdobju treh mesecev. Dostopne podatke boste prejeli na vaš elektronski naslov. Dostop se po poteku obdobja samodejno podaljša za obdobje enega leta. V primeru, da te storitve v prihodnje ne želite več, nam pisno sporočite najmanj 30 dni pred pričetkom novega obdobja. V primeru pisne odpovedi ob koncu obdobja dostop preneha. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. S prijavo na izobraževanje sprejemate ta določila in splošne pogoje.

PRIPOROČILA UDELEŽENCEV

Zanimivo predavanje, jasno podprto s praktičnimi primeri.

Krešimir Bencl, koordinator v nabavi, TPV-Automotive d.o.o.

Všeč mi je bil osebni pristop (prednost manjše skupine) in praktična naravnost predavanj (primeri iz prakse).

Urša Rozman, nabava, AKA PCB d.o.o.

Predavatelja sta bila zelo razumljiva in na podlagi izkušenj tudi podprla predavanje s primeri.

Bojan Hmeljak, strokovni sodelavec v nabavi, Kovinoplastika Lož d.o.o.