



PRIROČNIK ZA NABAVNIKE

Priročnik s konkretnimi napotki, praktičnimi pripomočki in strokovni usmeritvami za učinkovito izvajanje nabavne funkcije

OPIS

PRIROČNIK ZA NABAVNIKE

Nabava ima veliko večji vpliv na dobiček kot prodaja - pri stopnji dobička 10 odstotkov ima zmanjšanje nabavnih stroškov za 100.000 evrov enak vpliv kot povečanje prodaje za 1 milijon evrov. Še tako majhna privarčevana vsota pri nabavnih stroških neposredno prispeva k dobičku podjetja, zaradi nestrokovnih odločitev pa lahko zlahka spregledamo možnosti za varčevanje in povzročamo izgubo.

Razvoj nabavnega menedžmenta mora biti usklajen s spreminjajočim se svetom okoli nas. Odgovorni za nabavo morate čedalje bolj utemeljevati dodano vrednost v svojih podjetjih in dokazovati sposobnost spopadanja z izzivi. Temu je namenjen tudi Priročnik za nabavnike, v katerem so na enem mestu zbrati teme, s katerimi se vodje nabav in nabavniki srečujete pri strateškem načrtovanju nabave ter pri svojem vsakodnevnem delu.

AVTORJI

dr. Simona Šarotar Žižek



dr. Simona Šarotar Žižek, izredna profesorica managementa poslovanja, specializirana za upravljanje človeških virov in organizacijsko vedenje. Specialne teme so: dobro počutje in celovitost zaposlenih, management stresa in raznolikosti zaposlenih, varnost in zdravje zaposlenih, komuniciranje in obvladovanje

konfliktov, motiviranje, pripadnost, zadovoljstvo in zavzetost zaposlenih, organizacijska energija, osebna in družbena odgovornost, družba 5.0, industrija 4.0,... Doktorirala je z temo »Vpliv psihičnega dobrega počutja na temelju zadostne in potrebne osebne celovitosti zaposlenega na uspešnost organizacije«. Je predstojnica študijske smeri »Management in organizacija poslovanja« in vodja Inštituta za management in organizacijo Univerze v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta. Je avtorica ali soavtorica številnih knjig, člankov v mednarodnih in slovenskih revijah, knjigah, znanstvenih in strokovnih konferencah. Njen opus zajema več kot 650 bibliografskih enot. Sodelovala je v več raziskovalnih projektih ("Celovit model za merjenje dobrega počutja zaposlenih v tranzicijskih organizacijah s primerjavo inovativnih in manj inovativnih praks" in "Sodobni model upravljanja človeških virov na področju turizma") in vodi tudi mednarodne projekte ("CHANCE-4-CHANGE" SMART PRODUCTION in REGIO HELP) in sodeluje v njih (GRENZ FREI). Je članica v raziskovalnem programu P5-0027: Prilagajanje slovenskega gospodarstva in razvojna identiteta Slovenije v EU. Aktivna je tudi kot strokovnjakinja na področju varnosti in zdravja pri delu Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. Zato jo je pristojno ministrstvo imenovalo skupino slovenskih strokovnjakov pri EU-OSHA za področje varnosti in zdravja pri delu. Je tudi članica sveta vlade RS za aktivno staranje in medgeneracijsko sodelovanje. Svetuje v mednarodnih projektih kakor tudi podjetjem, je tudi izobraževalna trenerka, poslovna svetovalka, moderatorica, projektni vodja, voditeljica, scenaristka in režiserka javnih prireditev in dogodkov, urednica,... Poslovno je sodelovala (svetovanja ali predavanja) z Ljudskimi univerzami, Mariborsko razvojno agencijo, Ministrstvom za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, Nacionalnim inštitutom za javno zdravje, Trgovinsko zbornico Slovenije, Zavodom za invalidsko in pokojninsko zavarovanje Slovenije, Združenjem bank Slovenije in vrsto gospodarskih subjektov.

Franci Pušenjak

Predavatelj dela kot poslovni svetovalac in ima 40-letne izkušnje na področju logistike. Sodeloval je v izgradnji številnih logističnih centrov doma in v tujini. Preučeval je različne organizacijske modele v praksi in teoriji ter jih tudi uspešno uvedel v poslovne sisteme. Poleg logistike se ukvarja s procesi nabave in procesi trženja, ki skupaj s procesi proizvodnje tvorijo temelj poslovanja. Gradnja in izboljševanje poslovnih procesov terjata inovativne zamisli in pristope, ki jih je vgrajeval v mnoge projekte slovenskih podjetij. Znanje je pridobival v odličnih interdisciplinarnih timih ter preko povzemanja najboljše prakse v razvitih poslovnih okoljih Evrope in ZDA. Je tudi višješolski predavatelj in svoje izkušnje prenaša na druge na mnogih seminarjih in izobraževalnih procesih.

Luka Rutar

Luka Rutar, direktor nabave v Steklarni Hrastnik, d.o.o., je diplomiral na Ekonomsko-poslovni fakulteti Maribor. Najprej se je zaposlil kot nabavnik v podjetju SGA, d.o.o., dobavitelju v avtomobilski industriji. Ukvarjal se je predvsem s strateškimi pogajanjmi, z iskanji novih virov in z ocenjevanjem dobaviteljev. V tem obdobju je svoje znanje nadgradil kot »Supplier development engineer«, v okviru česar se je podrobneje seznanil s filozofijo kaizen in z vitko proizvodnjo. Med delom v SGA je sodeloval pri vzpostavljanju nabavne službe v novoustanovljenem hčerinskem podjetju SAPS (danes Odelo Slovenija, d.o.o.). V želji po nadgradnji svojega znanja in izkušenj se je zaposlil v podjetju Danfoss Trata, d.o.o., kot strateški nabavnik, odgovoren za področje plastike, elektronike, motorjev in vijačnega materiala. Po dveh letih uspešnega dela je prevzel odgovornost za strateško nabavo OEM izdelkov za Danfossovo divizijo District Heating (sedaj divizija District Energy), kjer se je seznanil z različnimi načini poslovanja, predvsem na Kitajskem, v Skandinaviji in v Rusiji. V Danfossu je bil član dveh materialnih nabavnih skupin v organizaciji globalne nabave. Steklarni Hrastnik se je pridružil kot direktor nabave z namenom sodelovanja pri prestrukturiranju podjetja. Kot predavatelj na seminarjih in izobraževanjih obravnava različne tematike s področja nabave, kot so inovativnost v nabavi in prihranki, pogajanja s tujimi dobavitelji ali kazalniki uspešnosti nabave. Uspešno izvajanje strategije nabave, kreativni pristop k dobaviteljem in nabavnim procesom ter poštenost so njegovo vodilo v poslu.

mag. Suzana Ester Car



mag. Suzana Ester Car, svetovalka in trenerka, ki verjame, da so odnosi ključ do naše sreče in uspeha, zato se v zadnjem času največ posveča učinkovitemu komuniciranju, vodenju in motiviranju posameznikov ter skupin. Najboljše zahteva tako od sebe kot od udeležencev svojih delavnic in je prepričana v možnost nenehnih izboljšav in doseganja višjih standardov – tako na področju osebnega razvoja kot na ravni organizacij. S kadrovskim managementom se je pričela ukvarjati leta 2000 v večnacionalnem podjetju Procter&Gamble. Pet let je bila pomočnica direktorja s področja razvoja ljudi na Kliniki Golnik. Kot samostojna svetovalka s podjetji in organizacijami sodeluje pri vpeljavi orodij kadrovskega managementa in usposabljanju vodij za samostojno in učinkovito uporabo vpeljanih orodij pri podjetju [StepUP3](#). Pri implementaciji izhaja iz potreb in organizacijske kulture podjetij ter vključuje zaposlene v vse faze implementacije. *“Zadnji dve leti sta korenito spremenili tudi naš pogled na delo in odnos do “službe” – ter hitro odprli vrata drugačnim oblikam dela. Svetu smo dovolili vpogled v svojo domačo pisarno ali celo v svojo dnevno sobo. Nekatere organizacije so se novim razmeram odlično prilagodile in pobirajo smetano. Jo boste tudi vi?”*

Marina Lindič

Njena poslovna ljubezen je nabava. Je **direktorica strateške nabave v skupini Ursa, za poslovno enoto Adria in poslovno enoto Ursa Italia srl**. Je soustanoviteljica **Združenja nabavnikov Slovenije (ZNS)**, ki kot neprofitno združenje povezuje nabavnike ter nabavni del oskrbnih verig iz realnega in javnega sektorja. Od leta 2003 do 2011 je bila podpredsednica in od leta 2011 dalje je **predsednica ZNS**. Njihova **vizija** je, da bo nabava postala strateška funkcija v vsakem slovenskem podjetju, v okviru katere nabavniki s svojim strokovnim in etičnim delovanjem ključno pripomorejo k uspešnosti poslovanja podjetja in njegovemu razvoju. Marca 2014 je bila izvoljena v upravo (board) **IFPSM (International Federation for Purchasing and Supply Management)**. IFPSM je svetovna federacija, ki pokriva področje nabave in oskrbnih verig. Združuje 48 nacionalnih združenj iz Evrope, Amerike, Afrike in Azije, katera povezujejo več kot 250.000 strokovnjakov iz področja nabave in oskrbnih verig.

- Od leta 2016-2020 je bila Zakladnik (Treasurer) IFPSM.
- 1. 1. 2020 je nastopila mandat predsednice svetovne federacija za obdobje 3 leta.

Predava teme iz področja nabave in oskrbnih verig na Nabavni konferenci, različnih drugih konferencah, Akademiji nabave ter seminarjih in webinarjih, tako v Sloveniji kot tudi v tujini (Italija, Taiwan, Hrvaška, Srbija,... Je **soavtorica knjig**:

- Strokovna urednica in soavtor priročnika: **Priročnik za vodjo nabave** - 2012 s kasnejšimi posodobitvami s mojimi prispevki na teme:
 - Učinkovito planiranje nabave in obvladovanje zalog
 - Lean in vitka nabava
 - Primer nabavne pogodbe za nabavo materialov/storitev
 - PMI- Purchasing managers Index (Indeks nabavnih managerjev)
- Soavtor knjige: Branko Žibret: **Strateška nabava** – 2008:
 - Prispevek: Vključevanje regionalnega podjetja v globalni proces nabave na ravni skupine

Poslovno področje Po končani Gimnaziji v Novem mestu je končala študij na Ekonomski fakulteti v Ljubljani in opravila GMP na Poslovni šoli IEDC Bled.

- od 11. 5. 2005 je zaposlena v Ursi Slovenija:
 - od leta 2016 je direktorica nabave za poslovno enoto Adria in za poslovno enoto Italija. Poleg tega je vodilni nabavnik (Lead buyer) za nabavo strateških investicij za vseh 13 tovarn steklene volne in XPS v skupini Ursa v Evropi in Rusiji. Sedež skupine Ursa je v Madridu. Ursa je dele koncerna Xella s sedežem v Nemčiji.
- Od 2005-2016 kot direktorica Sektorja logistike, oskrbe kupcev za področje Sredozemlja in jugovzhodne Evrope

(Italija, Avstrija, države bivše Jugoslavije, Madžarska, Romunija, Bolgarija, Grčija in Bližnji vzhod). Pokrivala je področje logistike, oskrbe s surovinami, planiranja proizvodnje, skladiščenja surovin in končnih proizvodov, oskrbe kupcev za Avstrijo, Slovenijo in ostale države bivše Jugoslavije, Romunijo, Bolgarijo in Grčijo;

- Od leta 1982-2005 je bila zaposlena v podjetju Trimo Trebnje d.d., kjer je začela kot štipendist
- 1995 do maja 2005 bila razporejena na delovno mesto s posebnimi pooblastili in odgovornostmi kot Vodja nabave V Trimo d.d.. Področja, ki jih je pokrivala, so bila nabava materialov, storitev ter investicijskega blaga na domačem trgu in uvoz ter skladišče surovin, potrošnega materiala in carinskega skladišča.
 - 1987-1989: Vodja logistike in operativne izvedbe proizvodnje
 - 1984-1987: Skrbnik projektov
 - 1983-1984: Planer, analitik
 - 1982-1983: Pripravnik

Je **predsednica Nadzornega odbora Rokometnega kluba Trimo** ter **članica pokojninskega odbora Zavarovalnice Prva**.

Mark Tanko

Mark Tanko, od leta 2011 zaposlen v podjetju Studio Moderna d.o.o. kot manager oskrbovalne verige, že več kot deset let tako poslovno kot akademsko deluje na področju oskrbovalnih verig. V podjetju Studio Moderna vodi oddelke centralne logistike in nabave, kjer se sooča z mednarodnimi izzivi, kot so dobavitelji iz Kitajske in Italije, transporti med kontinenti in v Vzhodni Evropi ter hitro spreminjajoče se razmere na prodajnih trgih podjetja Studio Moderna, kjer podjetje prodaja izdelke blagovnih znamk Dormeo, Delimano, Kosmodisk in Top Shop. Pred prihodom v Studio Moderna je najprej deloval kot načrtovalec oskrbovalne verige in pozneje kot direktor oskrbovalne verige za področje daljinskega ogrevanja v multinacionalki Danfoss, kjer je dobil spoznal proizvodno usmerjeno oskrbovalno verigo in izzive povezane s planiranjem potreb v verigi in s tem povezano nabavo vhodnih materialov. Mark Tanko je reden govorec na mednarodnih srečanjih o izzivih oskrbovalnih verig in pisec strokovnih člankov. Študij je zaključil na Ekonomski Fakulteti v Ljubljani, nadgradil pa ga je na Poslovni šoli IEDC Bled.

<http://si.linkedin.com/in/marktanko>

Martin Breskvar

Martin Breskvar je diplomirani pravnik, ki trenutno svoje strokovno izpopolnjevanje nadaljuje na magistrskem študiju mednarodnega javnega prava na Univerzi v Oslu. Aktivno se je začel udeleževati že zelo zgodaj, med letoma 2003 in 2010 je bil prostovoljec Društva UNICEF Slovenija, kjer je bil član strokovnega Nacionalnega odbora za uresničevanje otrokovih pravic, predsednik Nacionalnega odbora za participacijo otrok in mladostnikov, zadnje leto pa tudi član Izvršilnega odbora in vodja skupine za pravna vprašanja. V preteklosti je bil tudi član delovne skupine, ki je pod koordinatorstvom Varuha človekovih pravic RS pripravila pilotski projekt 'Zagovornik – glas otroka', je pa tudi pobudnik civilne iniciative Za boljši UNICEF. Martin Breskvar svoja znanja redno izpopolnjuje na številnih nacionalnih in mednarodnih seminarjih, kongresih in konferencah, pogosto pa je sodeloval tudi pri njihovi organizaciji in vodenju. Med svoje konjičke prišteva rodoslovje in potovanja, večletne izkušnje pa ima tudi na področju javnega nastopanja in pisanja govorov.

Polona Zupančič



[Polona Zupančič](#) ima bogate izkušnje pri vodenju interaktivnih delavnic komunikacije, ki vodijo k boljšim odnosom na delovnem mestu in s poslovnimi partnerji. Vsak udeleženec se znajde na neki točki osebne rasti, kjer dobi veliko uporabnih idej, kako izboljšati svojo čustveno inteligentnost v svojem vedenju, ki vodi k zelenim spremembam. Na Gea Collegu poučuje Poslovno komuniciranje, Prodajo in Nabavo; v letu 2019 so jo študenti

imenovali za najboljšo predavateljico leta. Je tudi soavtorica naših priročnikov poslovne komunikacije, vodenja in nabavnega poslovanja. V prostem času uči jogo, rada se potepa po svetu, veliko bere in ljubi življenje.

Trpimir Štiglic

Trpimir Štiglic je zadnjih enajst let zaposlen v Danfoss Trata, d.o.o. Sedem let je opravljal delo vodje nabave, pred dvema letoma pa je prevzel vodenje strateške nabave v Danfoss District Energy, poslovna enota Controls, ki pokriva pet podjetij na Kitajskem, Danskem, v Rusiji in v Sloveniji. ☐☐Preden je prestopil v nabavo, je v Danfossu na strani prodaje delal kot skrbnik za večje kupce, pred tem pa je v enem od slovenskih podjetij razvijal trg in skrbel za prodajo sistemov za avtomatizacijo in nadzor energetskih sistemov v zgradbah. V podjetju Hermes Plus d.d. je kot direktor prodaje osebnih računalnikov in periferne opreme postavil distribucijsko mrežo za te izdelke na področju nekdanje Jugoslavije. ☐☐Po izobrazbi je univerzitetni diplomirani inženir strojništva. Študij je končal na Strojni fakulteti v Ljubljani. Dodatno se je izobraževal na Poslovni šoli IEDC Bled.☐☐Planet GV in Združenje nabavnikov Slovenije (ZNS) sta mu leta 2011 podelila priznanje Nabavni Manager leta 2011.

Valči Plut

Valči Plut, univ. dipl. ekonomistka, Nabavna Managerka Slovenije 2013 in članica Strokovnega sveta Združenja nabavnikov Slovenije. Od januarja 2016 Vodja proti prodaje dobaviteljem na nivoju koncerna Iskra d.d., od 2017 uspešna Vodja področne prodaje, pred tem Direktorica nabave in logistike v podjetju Iskra d.d. Po zaključenem višješolskem študiju na Ekonomski Fakulteti v Ljubljani, je leta 1982 začela svojo poslovno pot v podjetju Iskra kondenzatorji d.d., Semič. Vodenje nabave je prevzela leta 1999. V vlogi vodje nabave v letih 2001 do 2004, ko je bilo podjetje Iskra kondenzatorji d.d. v rokah nemških lastnikov, je bila vodja strateške nabave tudi nemške in češke lokacije. V tem času je zaključila univerzitetni študij na EPF Maribor in pedagoško andragoško izobrazbo na Filozofski fakulteti v Ljubljani. Skozi vsa leta zaposlitve se je dodatno izobraževala, tako na strokovnem, kot tudi jezikovnem področju. Raznolika nabavna področja, kot je nabava materiala, blaga, storitev ter investicijskega blaga, vodenje skladišč materiala in gotovih izdelkov, vodenje logističnega oddelka, ki se ukvarja z organizacijo prevozov na uvozni in izvozni strani in carinjenjem vseh vrst blaga v/iz globalnega svetovnega trga, ji je dalo bogate izkušnje, ki jih danes lahko s pridom uporablja pri svojem delu v velikem podjetju, kjer se z najvišjo mero odgovornosti in gospodarnosti loteva vsakega dela. Veseli se vsake pozitivne spremembe v podjetju, ki jih sprejema kot poseben izziv. Njena nova funkcija v podjetju pomeni za njo velik izziv, dolgoletne izkušnje na nabavni strani jemlje kot prednost. Njena velika prednost na sedanji poslovni poti je razumevanje razmišljanja nabavnika na drugi strani pogajalske mize. Te prednosti s pridom uporablja pri sprejemanju odločitev. Svoje bogate izkušnje želi na čim bolj enostaven, pristopen način prenesti na mlajše generacije. Njeno vodilo v podjetju in v izobraževanju je: "Znanje je kot knjiga, ki svoje pravo poslanstvo doseže šele takrat, ko ga delimo."

KORISTI

V Priročniku za nabavnike najdete praktične in strokovne usmeritve:

- Obvladovanje tveganj v nabavi
- PMI (indeks nabavnih menedžerjev),
- Obvladovanje zalog
- Reševanje reklamacij
- Ocena uspešnosti nabave
- Obvladovanje stroškov
- Upravljanje dobaviteljske baze
- Incoterms
- Davčni inšpekcijski nadzor
- ISO 14001
- Nabavna pogajanja
- Vodenje nabavne ekipe
- Sklepanje pogodb
- Zavarovanje terjatev
- LEAN ...

VSEBINA

Učinkovita organizacija nabave

- Strateška, taktična in operativna nabava
- Ključni procesi v nabavi
- Mejni procesi nabave
- Racionalizacija procesov
- Tveganja v nabavi

Učinkovito planiranje nabave in obvladovanje zalog

- Pomen in vloga managementa zalog
- Funkcije zalog
- Vrste zalog
- Analiza zalog
- Ekonomična naročilna (dobavna) količina (ENK)
- Oblike sistemov naročanja
- Nabava materiala, storitev in obveznosti
- Zagotavljanje virov financiranja in zunanje podpore

Učinkovito izvajanje nabave in izgradnja oskrbovalne verige

- Dejavniki učinkovitega izvajanja nabave
- Učinkovito razreševanje reklamacij
- Obvladovanje nabavne dokumentacije
- Izgradnja oskrbovalne verige z dobavitelji
- Vrednotenje uspešnosti menedžmenta nabave
- Obvladovanje stroškov
- Dobavitelji kot poslovni partnerji
- Kaj morate vedeti o davku na dodano vrednost

Ocenjevanje dobaviteljev in strateška partnerstva

- Strategija sodelovanja in razvoj strateškega partnerstva
- Upravljanje dobaviteljske baze
- Ocenjevanje dobaviteljev

Učinkovita nabavna pogajanja

- Metode ocene sogovornika
- Tehnike za suveren nastop
- Priprave na pogajanja
- Oblikovanje strategije nabavnih pogajanj
- Obvladovanje neprijetnih čustev in kontrola stresa
- Pogajanja s poslovnimi partnerji iz različnih poslovnih okolij
- Time management
- Nabavna pogajanja – izkušnje iz prakse
- Telefonski pogovor
- Business English
- Promocija in samopromocija

Uspešno vodenje ekipe

- Učinkovita komunikacija in vzpostavitev pretoka informacij
 - Dvig učinkovitosti v organizaciji
 - Odrejanje nalog in pogovor o ciljih
 - Težave s komunikacijo na delovnem mestu
 - Delegiranje, zagotavljanje razumevanja in nadzor nad
 - Stres na delovnem mestu in kako ga lahko upravljamo
 - Učinkovito vodenje sestankov
 - Timsko delo
 - Transformacijsko vodenje
 - Vloga vodje pri učinkovitem vpeljevanju sprememb
 - Težavni sogovorniki
 - Sodelovalni jezik vodenja
 - Mreženje – navezovanje kontaktov
 - Strupeni sodelavci
 - Izbor in lastnosti uspešnega nabavnega menedžerja
 - Vodenje, komunikacija in motiviranje heterogene ekipe
 - Ocenjevanje delovne uspešnosti
 - Do večje učinkovitosti in sreče zaposlenih s skrajšanim delovnikom
-

UPORABNI DOKUMENTI (obrazci, vzorci, excel tabele ipd.)

- Organizacija nabave
- Planiranje nabave in obvladovanje zalog
- Izvajanje nabave in izgradnja oskrbovalne verige
- Ocenjevanje dobaviteljev in strateška partnerstva
- Nabavna pogajanja
- Poslovna korespondenca
- Promocija in samopromocija
- Vodenje ekipe
- Nabavne pogodbe in ključni pravni vidiki
- Lean in "vitka" nabava

AKTUALNA IZOBRAŽEVANJA

NABAVA TRENUTNO: bitka zagotavljanja surovin in dobrih pogojev sodelovanja

Ko se je Covid situacija končno začela umirjati... je prišla vojna v Ukrajini. 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 najbolj 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**.

Več o tem si lahko preberete [tukaj](#).

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.

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.

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 želena 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

»Program me je navdušil, obe predavateljici sta podali veliko praktičnih nasvetov/primerov. Zelo zadovoljna!« – Anja Skopec, nabavnik, Metrel Mehanika d.o.o.

»Zadovoljna sem bila predvsem s predavateljicama – teme niso bile suhoparne, zanimivo predstavljeno, podprto s praktičnimi primeri.« – Nina Jenko, vodja nabave, Cop 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.

SPLOŠNI POGOJI

Ob naročilu **poslovne izdaje priročnika (tiskana in online izdaja)** boste ob vsaki zakonski ali vsebinski spremembi prejeli posodobitev, katere cena je odvisna od obsega. Dostopne podatke boste prejeli na vaš elektronski naslov. Če posodobitve iz kakršnega koli razloga ne boste sprejeli, jo lahko vrnete v 14 dneh od datuma prejema pošiljke. Takoj, ko nam to pisno sporočite, vas bomo odstranili s seznama prejemnikov posodobljenih izdelkov. V primeru pisne odpovedi posodobitvenega servisa Forum Media ne prevzema odgovornosti za aktualnost vsebin in njihovo skladnost z zakonodajo, hkrati pa v tem primeru preneha dostop do online vsebin. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. S pisnim naročilom sprejemate ta določila in splošne pogoje.

POSEBNE UGODNOSTI

NE SPREGLEJTE: 20 % popust za mikropodjetja, fizične osebe in društva! Uporabite Kodo za popust: MICRO20

Navedeni popust se ne seštevata z drugimi popusti, razen s popustom za več udeležencev izobraževanj. Kodo uporabite v košarici ali jo pripišite.