EPSILON TRAINING

«Διοίκηση Προμηθειών – Procurement Management»

Γνώσεις και εργαλεία για αποτελεσματική διαχείριση προμηθειών

Expand your skills

ΑΘΗΝΑ
Λεωφ. Ανδρέα Συγγρού 181,
17121 Νέα Σμύρνη
T: +30 211 5007000

12ο χλμ Εθνικής Οδού
Αθηνών Λαμίας,
14451 Μεταμόρφωση
T: +30 211 1080000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Λεωφ. Γεωργικής Σχολής 92
55535 Πυλαία
T: +30 2310 981700

epsilonnet.gr

Διάρκεια Προγράμματος: ***12 ώρες***

Περιγραφή Εκπαιδευτικού Προγράμματος:

Το σεμινάριο «Διοίκηση Προμηθειών – Procurement Management» έχει ως κεντρικό στόχο να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να:

1. Μειώσουν το κόστος προμηθειών

Στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον, το κόστος των αγορών αποτελεί από τα μεγαλύτερα λειτουργικά έξοδα μιας εταιρείας.

Με σωστή διοίκηση προμηθειών, υπάρχει δυνατότητα:

- εξορθολογισμού τιμών μέσω διαπραγματεύσεων
- μείωσης περιττών παραγγελιών
- καλύτερου προγραμματισμού αποθεμάτων
- αξιοποίησης οικονομίας κλίμακας

Το σεμινάριο εκπαιδεύει σε τεχνικές **διαπραγμάτευσης, αναφορές κόστους, KPIs και μεθόδους εξοικονόμησης**.

2. Βελτιώσουν τη διαχείριση αποθεμάτων και τον εφοδιαστικό κύκλο

Πολλές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν:

- υψηλά επίπεδα στοκ
- έλλειψη προβλεψιμότητας
- καθυστερήσεις στην παραγωγή/παράδοση

Η εκπαίδευση στοχεύει στο να βοηθήσει τα στελέχη να εφαρμόζουν σωστό forecasting, πολιτικές MIN–MAX και να μειώνουν τις καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα.

3. Αξιολογούν και επιλέγουν κατάλληλους προμηθευτές

Σήμερα, η επιλογή προμηθευτή δεν βασίζεται μόνο στην τιμή, αλλά σε:

- πιστοληπτική ικανότητα
- αξιοπιστία παραδόσεων
- ποιότητα προϊόντων
- συμμόρφωση με πρότυπα
- διαχείριση κινδύνου

Το σεμινάριο καλύπτει εργαλεία όπως **RFI, RFQ, RFP**, και δείχνει τεχνικές για αντικειμενική αξιολόγηση και διαχείριση προμηθευτών.

4. Θέσουν επαγγελματικά KPIs και συστήματα παρακολούθησης

Σε πολλές εταιρείες οι διαδικασίες προμηθειών δεν μετρώνται συστηματικά. Το πρόγραμμα βοηθάει να καθοριστούν και να εφαρμοστούν:

- KPIs για προμηθευτές
- KPIs για κόστος
- KPIs για αποθέματα
- KPIs για αξιοπιστία παραδόσεων

Έτσι, η διοίκηση προμηθειών γίνεται **μετρήσιμη, διαφανής και προσανατολισμένη στη βελτίωση**.

5. Κατανοήσουν και εφαρμόσουν βασικούς όρους διεθνούς εμπορίου (Incoterms)

Αυτό είναι κρίσιμο όταν η επιχείρηση προμηθεύεται από το εξωτερικό. Τα INCOTERMS καθορίζουν:

- ποιος πληρώνει μεταφορικά
- ποιος έχει την ευθύνη κινδύνου
- πού γίνεται η μεταβίβαση κυριότητας

Η σωστή χρήση τους μπορεί να **μειώσει σημαντικά ρίσκα και έξοδα**.

6. Μάθουν τεχνικές διαπραγμάτευσης (π.χ. BATNA)

Η διαπραγμάτευση στις προμήθειες είναι κρίσιμη για:

- τιμές
- χρόνους παράδοσης
- πιστώσεις
- παροχές
- συμβάσεις

Το σεμινάριο εκπαιδεύει σε πρακτικές μεθοδολογίες για επαγγελματικές διαπραγματεύσεις.

Απευθύνεται:

Στελέχη και επαγγελματίες Προμηθειών

- Άτομα που έχουν επιχειρησιακή ή στρατηγική ευθύνη για τις αγορές:
- Procurement Specialists
- Buyers / Senior Buyers
- Procurement & Sourcing Analysts

Υπεύθυνους και Διευθυντικά Στελέχη

- Όσους επιβλέπουν ομάδες προμηθειών ή εφοδιαστικής:
- Προϊστάμενους και Διευθυντές Προμηθειών
- Supply Chain Managers
- Logistics Managers
- Operations Managers

Στελέχη Οικονομικών και Διοίκησης

- Όσους συμμετέχουν σε διαδικασίες κόστους, ελέγχου ή συμβάσεων:
- Financial Controllers
- Cost Analysts
- Στελέχη λογιστηρίου με αρμοδιότητες αγορών
- Contract Managers

Τεχνικά και Παραγωγικά Στελέχη

- Όσους συμβάλλουν στην επιλογή υλικών, εξοπλισμού ή υπηρεσιών:
- Μηχανικούς
- Τεχνικούς υπευθύνους έργων
- Production & Planning Officers
- Υπεύθυνους Αποθήκης και Inventory Management

Εισηγητής:

Μιχάλης Τσάκωνας | Senior Consultant, Εκπαιδευτής Ενηλίκων και Keynote Speaker με περισσότερα από 25 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας στη διοίκηση επιχειρήσεων, τον στρατηγικό σχεδιασμό, τις προμήθειες, τα logistics και τη διαχείριση έργων.

Είναι **κάτοχος MBA από το University of Sunderland και Bachelor of Science από το Western International University (London)** , ενώ διαθέτει **διεθνείς πιστοποιήσεις στους τομείς των Logistics (ELA), του Project Management (PRINCE2®)** και της Εκπαίδευσης Ενηλίκων (ΕΟΠΠΕΠ). Η εκπαιδευτική του προσέγγιση συνδυάζει ακαδημαϊκή τεκμηρίωση με πρακτική εμπειρία, προσφέροντας άμεσα εφαρμόσιμες γνώσεις που συμβάλλουν στον ψηφιακό μετασχηματισμό, τη βελτίωση της επιχειρησιακής απόδοσης και τη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

EPSILON TRAINING

Αναλυτική Θεματολογία

Βασικές αρχές του τμήματος προμηθειών – Στόχοι

Εισαγωγή στον ρόλο των προμηθειών μέσα στον οργανισμό, τον σκοπό ύπαρξής τους και τη σύνδεση τους με τη λειτουργία και την οικονομική απόδοση της επιχείρησης. Ανάλυση των βασικών στόχων: μείωση κόστους, διασφάλιση ποιότητας, σταθερότητα προμηθειών, εξορθολογισμός διαδικασιών.

Η σημασία και ο ρόλος των προμηθειών

Πώς οι προμήθειες συμβάλλουν στρατηγικά στη λειτουργία μιας εταιρείας. Τονίζεται ότι οι προμήθειες δεν περιορίζονται σε "αγορές", αλλά ενσωματώνονται σε διαδικασίες σχεδιασμού, παραγωγής, οικονομικής διαχείρισης και στρατηγικής ανάπτυξης.

Προβλήματα και κίνδυνοι

Επισκόπηση των βασικών δυσκολιών που εμφανίζονται στον κύκλο προμηθειών, όπως καθυστερήσεις, κακή ποιότητα, αφερεγγυότητα προμηθευτών, διακυμάνσεις τιμών και λάθη πρόβλεψης.

Ανάλυση των πιθανών επιπτώσεων στην επιχείρηση.

Εντοπισμός και διαχείριση κινδύνων (Risk Assessment)

Παρουσίαση μεθόδων για τον εντοπισμό κινδύνων σε όλη την προμηθευτική αλυσίδα και τρόποι αντιμετώπισής τους.

Εξετάζονται στρατηγικές mitigation και διαχείριση σεναρίων.

Οι σχέσεις με τους προμηθευτές

Ανάδειξη της σημασίας των διαπροσωπικών σχέσεων, της επικοινωνίας, της αξιοπιστίας και της διαφάνειας.

Ανάλυση του πώς η μακροχρόνια συνεργασία δημιουργεί καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών, καλύτερες τιμές και σταθερότητα.

Οι 8 αρχές της ποιότητας

Εφαρμογή των αρχών που καθοδηγούν την ποιότητα στις διαδικασίες προμηθειών. Περιγράφουν πώς η ποιότητα πρέπει να παρακολουθείται, να αξιολογείται και να ενσωματώνεται στη διαδικασία επιλογής προμηθευτών.

Διαχείριση κόστους

Ανάλυση του κόστους προμηθειών και τεχνικές ελέγχου του. Εστιάζει στη διατήρηση ισορροπίας μεταξύ ποιότητας και τιμής, στην αποφυγή υπερκοστολόγησης και στη βελτιστοποίηση των λειτουργικών εξόδων που σχετίζονται με τις αγορές.

Μοντέλα πρόβλεψης αναγκών – τρόποι επιλογής και αξιολόγησης

Παρουσιάζονται τεχνικές πρόβλεψης της ζήτησης και πώς αυτές οδηγούν σε ορθό προγραμματισμό προμηθειών.

Εξηγείται πώς η σωστή πρόβλεψη βοηθά στην επιλογή προμηθευτών και στην αποφυγή ελλείψεων.

Οικονομική ποσότητα παραγγελίας – σημείο αναπαραγγελίας

Παρουσίαση της μεθοδολογίας για τον υπολογισμό της βέλτιστης ποσότητας παραγγελίας (EOQ).

Ανάλυση του σημείου επανενεργοποίησης παραγγελίας ώστε να αποφεύγονται υπερβολικά αποθέματα ή ελλείψεις.

Η αρχή του Pareto στο τμήμα προμηθειών

Επεξήγηση της εφαρμογής της αρχής 80/20 στις προμήθειες. Πώς εντοπίζονται οι κρίσιμες κατηγορίες υλικών ή προμηθευτών και πώς επιτυγχάνεται βελτιστοποίηση της προσπάθειας εκεί όπου έχει τον μεγαλύτερο αντίκτυπο.

Οι "σπατάλες" και τα "απόβλητα" της λιτής διοίκησης

Ανάλυση των waste categories του Lean management ειδικά στο procurement. Επισήμανση του πώς εντοπίζονται και πώς μειώνονται σπατάλες όπως περιττές μετακινήσεις, υπερβολικά αποθέματα, καθυστερήσεις ή λάθη στη διαδικασία προμήθειας.

Καθορισμός απαιτήσεων – RFI, RFQ, RFP

Παρουσίαση των τριών βασικών εργαλείων προσφορών και πληροφοριών:

- RFI: συλλογή πληροφοριών
- RFQ: αίτημα τιμών
- RFP: αίτημα ολοκληρωμένων προτάσεων

Ανάλυση του πότε χρησιμοποιείται το καθένα και πώς βοηθάει στη λήψη αποφάσεων.

Επιλογή και αξιολόγηση προμηθευτών

Παρουσίαση των κριτηρίων επιλογής προμηθευτών: οικονομικά, τεχνικά, λειτουργικά και ποιοτικά.

Αναφορά σε μεθόδους αξιολόγησης και χρήση οικονομικών δεικτών/αριθμοδεικτών.

Κριτήρια αξιολόγησης προσφορών

Ανάλυση της διαδικασίας συλλογής και σύγκρισης προσφορών. Τόνωση της ανάγκης για αντικειμενικά κριτήρια και ζυγισμένες προτεραιότητες (κόστος, ποιότητα, χρόνοι, όροι).

Διαπραγμάτευση

Παρουσιάζονται τα βασικά στάδια της διαπραγμάτευσης (προετοιμασία, προσέγγιση, επίτευξη συμφωνίας).

Γίνεται αναφορά στη σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας και στη στρατηγική προσέγγισης.

BATNA – Εναλλακτική επιλογή

Ανάλυση της έννοιας BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).

Τονίζεται η σημασία ύπαρξης εναλλακτικών και πώς αυτές ενισχύουν τη θέση του διαπραγματευτή.

Συμβάσεις – Δομή και περιεχόμενο

Παρουσίαση των βασικών στοιχείων μιας σύμβασης προμηθειών.

Κύριοι όροι, ρήτρες, ευθύνες, παράδοση, εγγυήσεις, δικαιώματα και υποχρεώσεις.

Όροι Incoterms (Αγοραστή – Πωλητή)

Ανάλυση των βασικών όρων Incoterms και πώς καθορίζουν:

- το σημείο μεταβίβασης κινδύνου
- τις υποχρεώσεις μεταφοράς
- τα κόστη και την ευθύνη κάθε πλευράς

Καλές πρακτικές συνεργασίας με προμηθευτές

Παρουσίαση τρόπων βελτίωσης της σχέσης με προμηθευτές.

Στόχος η μεγαλύτερη αξία, η σταθερότητα, η αξιοπιστία και η μακροχρόνια συνεργασία.

Δείκτες μέτρησης απόδοσης προμηθευτών (KPIs)

Ανάλυση βασικών KPIs (παράδοση, ποιότητα, κόστος, αξιοπιστία). Πώς μετρώνται, πώς παρακολουθούνται και πώς υποστηρίζουν τη λήψη αποφάσεων για τους προμηθευτές.

Πρόγραμμα Υλοποίησης & Κόστος Συμμετοχής

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	**1η ημέρα**	**ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ**	**3η ημέρα**
23 **ΔΕΥΤΕΡΑ**	**ΩΡΑΡΙΟ** 17:30 – 21:30	**01** **ΤΡΙΤΗ**	**ΩΡΑΡΙΟ** 17:30 – 21:30
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	**2η ημέρα**		
25 **ΤΕΤΑΡΤΗ**	**ΩΡΑΡΙΟ** 17:30 – 21:30		
	ΚΟΣΤΟΣ WEBINAR**: 180€**		

Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000
Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700
E mail: info@epsilontraining.gr