

EDUKACIJA UČINKOVITA NABAVA

23. i 24. travnja i 7. i 8. svibnja



HUB385 ZAGREB, Petračićeva 4

LIDER
edukacije



PROGRAM je namijenjen vlasnicima malih i srednjih poduzeća, menadžerima, voditeljima nabave, svima koji se na bilo koji način bave nabavom ili dolaze u dodir s njom



CILJEVI PROGRAMA

- DOBITI TEMELJE KLJUČNE ZA USPJEŠNO UPRAVLJANJE I SURADNJU S NABAVOM
- RAZUMJETI ŠTO SE MOŽE OČEKIVATI OD SVOJE NABAVNE FUNKCIJE I KAKO JE RAZVIJATI

METODOLOGIJA:

interaktivna predavanja | prezentacije | diskusije | poslovni slučajevi | vježbe

Redovna cijena: 3.800,00 kn + PDV

* za rane prijave (do 29. 3.) 10% popusta

U cijenu su uračunati materijali, ručak i osvježenje u pauzama. Po završetku edukacije polaznicima će biti uručeno Uvjerenje o uspješno završenom programu.

▶ Nakon savladavanja programa bit ćete u mogućnosti definirati strategije nabave i pokrenuti procese koji će pozitivno utjecati na rezultate vašeg poslovanja.

Ovaj program osigurat će da svi koji trebaju biti uključeni **razumiju, daju podršku i aktivno sudjeluju u procesu nabave.**

PRIJAVE NA:

lider.events/ucinkovita-nabava

01 6333 536

23. travnja | 14,00 - 19,30 h

ORGANIZACIJA I UPRAVLJANJE LANCEM OPSKRBE

Lanac opskrbe kao konkurentski alat

- Lanac opskrbe – koncept, pozicija nabave i primjene iz svjetske i hrvatske prakse
- Ravnoteža između efikasnosti i efektivnosti u lancu opskrbe
- SCOR model - početak implementacije upravljanja lancem opskrbe
- S&OP – provođenje upravljanja lancem opskrbe: silosi, komunikacija, integriranost i koordinacija
- Beer Game - simulacija lanca opskrbe, predviđanje potražnje, naručivanje, zalihe, Efekt biča
- Upravljanje potražnjom
- Upravljanje zalihama
- Integritet i etika u lancu opskrbe

Predavačica: Kristina Šorić
(RIT/Luyouma)

trajanje:
6 sati



24. travnja | 9,00 - 15,00 h

ORGANIZACIJA I UPRAVLJANJE NABAVOM

Kako iskoristiti potencijal nabave

- Organizacija nabave, razvoj i trendovi
- Uloga i kompetencije današnjeg menadžera nabave
- Utjecaj suvremene nabave na poslovanje i profitabilnost
- Upravljanje očekivanjima i suradnja s ostalim odjelima
- Postavljanje sustava nabave – osnovni principi; procesi; direktna i indirektna nabava; operativni, taktički i strateški pristup
- Od strategije i ciljeva do operativnih aktivnosti i kontinuiranih poboljšanja
- Strateško upravljanje kategorijama, rizicima i odnosima s dobavljačima
- Kako razvijati i mjeriti uspješnost nabave
- Digitalna transformacija - analitički i digitalni alati suvremene nabave i kako ih iskoristiti

Predavačica: Renata Ivaštinović
(Nabava Plus)

trajanje:
6 sati



7. svibnja | 14,00 - 19,30 h

PREGOVARANJE I KOMUNIKACIJA

Komunikacijske i pregovaračke vještine

- Pojam i značenje pregovaranja
- Razlika između cjenkanja i integrativnog (principijelnog) pregovaranja
- Verbalna i neverbalna komunikacija u pregovaranju – kratko
- Karakteristike pregovaračkog procesa
- Pet pregovaračkih načela
- Harvardska tehnika pregovaranja
- Tipovi pregovarača: sove, lisice, ovce i magarci
- Pozicije unutar pregovaračkog procesa
- Izvori informacija prije početka pregovara
- Izbor lokacije za pregovore
- „BATNA” – alternative u pregovaranju
- Uloga ustupaka u pregovaranju
- Finalna ponuda i zatvaranje pregovora
- Konflikti unutar pregovaračkog procesa
- „Hardball“ taktike

Predavač: **Mladen Jančić**
(*Anglo-Adria*)

trajanje:
6 sati



8. svibnja | 9,00 - 15,00 h

FINANCIJSKO- RAČUNOVODSTVENI ASPEKT NABAVE

Osnovni financijski i računovodstveni pojmovi povezani s nabavom

- Upravljanje i vrste troškova u nabavi
- Pokazatelji poslovanja poduzeća i utjecaj nabavnih troškova na njih, novčani tijek, pokazatelji likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti i profitabilnosti
- Financijski izvještaji, bilanca, izrada budžeta
- Capex/Opex, amortizacija
- Kalkulacije, izračun nabavnih cijena i prodajnih cijena, MPC, marža, RUC, TCO...vježba
- Poslovanje s inozemstvom, Instrastat
- Analize i izvještaji

Predavač: **Nikola Nikšić**

trajanje:
6 sati

O predavačima



Kristina Šorić radila je na Ekonomskom fakultetu Zagreb na Katedri za matematiku, na Zagrebačkoj školi ekonomije i managementa kao profesor visoke škole na

Katedri za management i onda na Katedri za ekonomiju i matematiku, a od 2019. godine radi na Rochester Institute of Technology Croatia kao profesor matematičkih kolegija i kolegija Operacijski management. Vlasnica je obrta za poslovno savjetovanje Luyouma. Područja znanstvenog i stručnog interesa su joj operacijska istraživanja, posebno heuristike i metaheuristike za probleme rasporeda u proizvodnji, kao i metode za upravljanje lancima opskrbe. Održala je mnoge edukacije na temu upravljanja lancem opskrbe te na temu upravljanja zalihama, poslovnim procesima i financijskom imovinom, u Hrvatskoj, BiH i Srbiji. Vlasnica je Lean Six Sigma Green Belt certifikata.



Mladen Jančić ima više od 20 godina iskustva u treningu, menadžmentu i konzaltingu, uključujući deset godina rada u Londonu. Magistar je ekonomskih

znanosti, a certificiran je pri Harvard Univerzitetu. Raspolaze bogatim praktičnim trenersko-konzultantskim iskustvom stečenim u londonskom City-u i regionalnom okruženju s portfeljem različitih klijenata i u svim sektorima gospodarstva. 2004. godine osniva Anglo-Adria poslovno savjetovanje. Međunarodno je certificirani poslovni savjetnik (CMC - Certified Management Consultant), certificirani konzultant UNIDO-a i certificirani konzultant/practitioner za PRINCE2 metodologiju projektnog menadžmenta.

Renata Ivaštinović je savjetnica za razvoj nabave, voditeljica projekata, trenerica i coach. U svijetu nabave i lanca opskrbe je oko 25 godina. Radila je

u velikim sustavima, vodećim svjetskim i regionalnim kompanijama u kojima je pokretala, organizirala, vodila i unaprjeđivala organizacije Nabave. Nabavu Plus osniva 2018. godine. Kroz poslovne treninge i coaching koristi više od 70 alata kojima pomaže organizacijama razvijati potencijale nabave i nabavnih profesionalaca, a kroz savjetovanja, internim angažman i projekte daje stručnu podršku u različitim poslovnim izazovima povezanim s nabavom. Poseban naglasak stavlja na organizaciju, procese, odnose s dobavljačima, digitalizaciju te razvoj timova i osobnih kompetencija.



Nikola Nikšić certificirani je savjetnik za menadžment (CMC) licenciran pri ICMCI (The International Council of Management Consulting

Institutes) i ovlaštenu računovođu. Tijekom 38 godina radnog staža, 25 godine je proveo radeći na pozicijama menadžera za upravljanje strategijom, financijama, računovodstvom i kontrolingom, te 5 godina baveći se savjetodavnim poslovima na području strateškog i financijskog menadžmenta, organizacijskog razvoja i restrukturiranja. Dobitnik je nagrade Primus za najboljeg poslovnog savjetnika u Hrvatskoj na području strateškog menadžmenta i organizacijskog razvoja.

