

Introduktion till Operativt och Taktiskt inköp – Modul 10

Behöver verksamheten stärka sitt inköpsarbete inom operativt och taktiskt inköpsarbete för effektivare dagligt styrning samt stötta företagets strategiska mål, följa upp leverantörernas leverans för att minimera risker och nå maximal kostnadseffektivitet? Vill du utveckla dig i din roll som operativ eller taktisk inköpare? Eller arbetar du med operativt och Taktiskt inköp och är nyfiken på strategiskt inköp som nästa karriärsteg?

Under denna utbildning tar vi med dig på en inköpsresa där vi går hela vägen från operativt, taktiskt och strategiskt inköp och kopplar detta mot företagsövergripande inköpsstrategier och inköpsprocessen. Utbildningen består av totalt 12 moduler där vi kommer beröra områden som strategiskt inköp och leverantörsutveckling, behovsanalyser och prognostisering, riskhantering, cirkulär ekonomi, förhandlingsmetodik, grundläggande logistik, leverantörsmarknaden, avtalskrivning och olika inköps KPI'er för att nämna några. Detta är den första modulen i denna utbildning och en övergripande introduktion till kommande moduler.

Kursinnehåll Modul 10

I denna modul träffas vi fysiskt för att gå igenom en **Förhandlingsmetodik**. Vi jobbar både med en strategisk vinkel men också de förhandlingar som pågår i daglig verksamhet och kontakt med leverantörer för att lösa problem eller minimera risker.

Vi utgår från metoden "*Principal negotiation*" skapad av Roger Fisher och William Ury Ph.D. från Harvard Law School. Metoden används internationellt i långsiktiga, strategiska win-win förhandlingar och är speciellt effektiv om det föreligger, eller finns risk för, en spänning eller konflikt mellan parterna. Dagen är inte bara teoretisk och metodinriktad utan vi kommer även att prova på själva hur *man aktivt kan agera* för att nå sina förhandlingsmål.

Den här modulen går – som en bonus – faktiskt att tillämpa i flertalet situationer även i interna dialoger på företaget eller till och med privat.

Målgrupp

Modulen vänder sig till dig som arbetar som operativ inköpare och taktisk inköpare eller med logistik och lager med koppling mot inköp. Vi rekommenderar att alla som jobbar inom berörda funktioner att gå denna modul för att effektivisera sitt arbete och supporta den övergripande inköpsstrategin i hela organisationen.

Leverantör och Kursledare

One Academy AB och Anna Elmdahl – nu aktiv som lärare inom "Kommunikation och affärsförhandling" och "Hållbara inköp". Tidigare aktiv förhandlingsledare internationellt med upphandlingar i miljardklassen på Ericsson. Har lett förhandlingar inom SW, HW, System, Outsourcing och indirektmaterial. Anna har förhandlat både som köpande och säljande part, även för små och medelstora företag i stark tillväxt.

Datum, plats & tid

IUC Kalmar Län 30 maj	08.30 – 16.30	Endast fysiskt deltagande
Campus Ljungby 31 maj	08.30 – 16.30	Endast fysiskt deltagande
Träcentrum i Nässjö 1 juni	08.30 – 16.30	Endast fysiskt deltagande