

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CHIẾN LƯỢC MUA HÀNG THÀNH CÔNG

**VÀ KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN HIỆU QUẢ NHẪM NÂNG CAO NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG
TRONG GIÁ TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG**

Thời gian: 02 ngày, 21-22/11/2023 (từ 8.00 – 16.30)

Địa điểm: Hội trường số 2, tầng 7 tòa nhà VCCI,
Số 9 Đào Duy Anh, Q. Đống Đa, Hà Nội

MỤC TIÊU CỦA KHÓA HỌC

Cung cấp những kiến thức nền tảng về các xu hướng, mô hình kinh doanh hiệu quả; đột phá trong chiến lược kinh doanh, tạo dựng vị thế vững chắc cho doanh nghiệp.

ĐẾN VỚI KHÓA ĐÀO TẠO, BẠN SẼ:

- Vận dụng tốt phương pháp tiếp cận nguồn hàng/ mua hàng chiến lược.
- Đánh giá, phân tích và lựa chọn Nhà cung cấp chiến lược. Xây dựng hệ thống & quản lý hệ thống Nhà cung cấp chiến lược đảm bảo nguồn cung dài hạn nhằm nâng cao năng suất chất lượng trong chuỗi cung ứng.
- Xây dựng hệ thống thu mua chiến lược, tạo nên sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh.
- Tự tin/ có kỹ năng trong đàm phán thành công với đối tác.
- Vận dụng các kỹ năng đàm phán, thương thảo & ký kết hợp đồng để tối ưu hóa giá trị.

NHỮNG AI NÊN THAM GIA KHÓA ĐÀO TẠO?

Trưởng nhóm/Trưởng bộ phận/ chuyên viên Mua hàng
Trưởng bộ phận Logistics
Kế toán trưởng/Giám đốc điều hành/Tổng giám đốc/ Lãnh đạo các DN kinh doanh thương mại, DN sản xuất và các công ty Logistics, dịch vụ Forwarder, các công ty dịch vụ cảng biển v.v....
Các đối tượng khác có nhu cầu mong muốn phát triển nghề nghiệp bản thân.

GIẢNG VIÊN CỦA KHÓA ĐÀO TẠO:

Thạc sỹ QTKD-Chuyên gia về Supply Chain TRẦN LÊ HỒNG VÂN

- Hơn 24 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Supply Chain
- Chuyên gia tư vấn đào tạo Supply Chain cho doanh nghiệp.
- Chuyên gia tư vấn SCM trong hội đồng tư vấn công ty Gerson Lehrman Inc. Mỹ(GLG)
- Nguyên Phó tổng GD phụ trách Cung ứng- Cty BRG Retail – BRG
- Nguyên Giám đốc Cung ứng – Tập đoàn Golden Gate
- Nguyên trưởng bộ phận Logistics – Cty FrieslandCampina Việt Nam.



NỘI DUNG ĐÀO TẠO

Ngày 1:

CHUYÊN ĐỀ : CHIẾN LƯỢC MUA HÀNG VÀ THỰC HÀNH MUA HÀNG HIỆU QUẢ

1. Phương pháp tiếp cận nguồn hàng chiến lược, phương pháp luận về mua hàng chiến lược
2. Đánh giá , phân tích, lựa chọn Nhà cung cấp chiến lược
3. Phương pháp xây dựng & quản lý hệ thống Nhà cung cấp chiến lược để đảm bảo nguồn cung dài hạn cho doanh nghiệp nhằm nâng cao năng suất chất lượng trong chuỗi cung ứng..
4. Các chiến lược để cải thiện mối quan hệ với Nhà cung cấp.
5. Kế hoạch phát triển Nhà cung cấp chiến lược, xây dựng hệ thống Nhà cung cấp dự trữ.
6. Đánh giá định kỳ các Nhà cung cấp, đưa ra kế hoạch phát triển Nhà cung cấp / thay thế Nhà cung cấp.
7. Các vấn đề mua hàng và giải pháp
8. Bài tập tình huống.

Ngày 2:

CHUYÊN ĐỀ: KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN VÀ THƯƠNG THẢO HIỆU QUẢ TRONG MUA HÀNG

Quy trình đàm phán mua hàng

Các bước chuẩn bị đàm phán, thương thảo trong mua hàng

Các chiến lược/ chiến thuật trong đàm phán

Kỹ năng khi đàm phán.

Nội dung cần lưu ý khi đàm phán

Bài tập tình huống

ĐĂNG KÝ HỌC:

Thời hạn đăng ký: trước ngày 19/11/2023.

Đường link đăng kí:

<https://forms.gle/4RfJvY84yRwZCL2v6>



Hoặc quét mã QR để đăng kí:

MỌI CHI TIẾT VUI LÒNG LIÊN HỆ:

Nguyễn Thị Phương Lan: ĐT di động:
0982564648

Email:lanntp@vcci.com.vn

HỌC PHÍ:

1.800. 000 đ/ học viên (bao gồm tài liệu, văn phòng phẩm, chứng chỉ và giải khát giữa giờ). Giảm 10% cho học viên nộp học phí trước ngày 15/11/2023 hoặc cho nhóm đăng kí 2 người trở lên.

Vui lòng thanh toán học phí tới địa chỉ:

Tên tài khoản: Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Số tài khoản: 001.1.00.0019465

Ngân hàng: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Sở giao dịch

SWIFT CODE: BFTVVNV

Nội dung ghi: LOP CLMH & KNĐP-TEN CÔNG TY (ví dụ: công ty TNHH ABC nộp tiền ghi: LOP CLMH&KNĐP-CTY ABC)