



08.2.2023 | Original Sokos Hotel Arina, Kauppakeskus Valkea

Oston perusteet digiaikana -etäkoulutus 8.2.2023 (Oulu)

Etätoteutus: Teams

Päivitä oston operatiivinen osaaminen ja kurkista tulevaisuuden toimintamalleihin, teknologioihin ja ohjausympäristöihin!

Koulutuksessa tuodaan esille perinteisen ostamisen toiminnallisuus ja käsitellään haasteita ja ratkaisumalleja, joita tulevaisuus tuo tullessaan. Perehdymme ostajan työn sidosryhmätyöskentelyyn, informaatioon sekä vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoihin, unohtamatta toimittajien johtamista; tavoitteita, mittaamista ja sopimusauditointeja. Opimme samalla **case-esimerkkien kautta**, miten ostamista tehdään erilaisissa yrityksissä.

Kenelle? Ostajille, ostopäälliköille tiimeineen, muille oston eri tehtävissä toimiville asiantuntijoille ja assistenteille sekä sidosryhmissä työskenteleville ammattilaisille. Myyntihenkilöille koulutus antaa vahvan näkymän oston kanssa tehtävän yhteistyön kehittämiseen.

Tervetuloa linjoille!

ALKAA

08.02.2023 09.00 -

08.02.2023 16.00

SIJAINTI

Original Sokos Hotel Arina, Kauppakeskus Valkea

JÄSENHINTA

410 €

(+alv 24%)

HINTA

615 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutus ja sähköinen koulutusmateriaali.

Kuvaus

Päivitä oston operatiivinen osaaminen ja kurkista tulevaisuuden toimintamalleihin, teknologioihin ja ohjausympäristöihin!

Kenelle? Ostajille, ostopäälliköille tiimeineen, muille oston eri tehtävissä toimiville asiantuntijoille ja assistenteille sekä sidosryhmissä työskenteleville ammattilaisille. Myyntihenkilöille tämä koulutus antaa vahvan näkymän oston kanssa tehtävän yhteistyön kehittämiseen.

Toimitusketjun (SCM) johtamismallien yleistyessä ostamisesta tulee osa laajempaa kokonaisuutta, jossa on yhteisiä toimintamalleja, tavoitteita, työkaluja, rooleja ja velvollisuuksia. Ostaminen vaatii enemmän osaamista ja tehtävän vastuut ovat huomattavasti laajemmat kuin aikaisemmin.

Ostamisen operatiivinen tehokkuus ratkaisee usein myös yrityksen kilpailukyvyn markkinoilla, joten ostajat toimivat paljon mahdollistajina. Teknologian nopea kehittyminen muuttaa myös ostamisen toimintatapoja, mutta mahdollistaa myös merkittävää tehokkuuden lisääntymistä.

Koulutuksessa tuodaan esille **perinteisen ostamisen toiminnallisuus** ja käsitellään haasteita ja ratkaisumalleja, joita tulevaisuus tuo mukanaan. Perekymme ostajan työn

- sidosryhmätyöskentelyyn
- informaatioon
- vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoihin
- toimittajien johtamiseen (tavoitteet, mittaaminen ja sopimusauditoinnit).

Opimme samalla case-esimerkkien kautta, miten ostamista tehdään erilaisissa yrityksissä.

Ostamisen **strategisella tasolla** tutustumme hankinnan johtamiseen, skenarointiin ja suunnitteluun sekä tulevaisuuden teknologia- ja työkaluratkaisuihin.

Asiantuntijana toimii konsultti ja kouluttaja **Hannu Soininen**, Soininen Consulting. Lukaise Hannun esittely alta.

Ohjelma

Paikka: etäosallistuminen (Teams)

Ohjelma:
8.45 Etäyhteyden avaus ja testaus
9.00 Koulutuksen avaus

Koulutuksen pääkohdat:
Hankintatoiminta osana yrityksen johtamista
– Hankinnan strateginen suunnittelu ja ohjaus
– Hankinnan toimintamallit ja teknologiat
– Oston operatiivinen toteuttaminen

Hankittavat tuotteet ja palvelut
– Valikoimanhallinnan suunnittelu ja kriteerit
– Ostoneuvottelun prosessi ja dokumentit
– Neuvottelutaidot ja vastaväitteiden käsittely

Oston seuranta ja mittaaminen
– Toimittajayhteistyö ja sen kehittäminen
– Yleisimmät operatiiviset ongelmat ja ratkaisut
– Toimittajien sopimusauditointi

Ryhmätyö kehitystyökaluilla
– Valitaan ongelmat tarkastelun alle
– Tarkastellaan ongelman syitä
– Ratkaistaan ongelma

Operatiivinen logistiikka
– Kuljetusmuotojen valinta ja riskien hallinta
– Tavarahan lähettäminen ja vastaanottaminen
– Varaston vastaanotto prosessi

Miten kansainvälisyys vaikuttaa ostamiseen?
– Kansainvälinen kauppa ja kauppapoliittiset toimenpiteet
– Huolintaliiketoiminta ja saapuvat kuljetukset
– Tullaus-, passitus-, verotus-, luvat- ja rajoitteet (viranomais määräykset)

Oston talous
– Oston kustannuserien laskentaperusteet
– Pääomakustannukset ja kiertonopeus
– Hinnoittelulaskennan perusteet

Mitä tulevaisuus tuo tullessaan?
– Teknologinen kehittyminen (esim. tekoäly, koneoppiminen, IoT, alustalous, automaatio)
– Johtamisen kehittyminen (hankintastrategioiden kehittyminen, autonomiset työkalut, joustavuuden vaikutus)
– Oston tehokkuuden mittaaminen (prosessimittareista kokonaisuuksien mittaamiseen)

Yhteenveto päivästä/koulutuksesta

12.00 Lounastauko
14.15 Kahvitauko
16.00 Koulutus päättyy
Taukoja pidämme sopivissa väleissä.

Ilmoittautuminen: pyydämme ilmoittautumaan 1.2. mennessä verkkokaupan kautta tai jaana.lahtinen(at)chamber.fi

Huom! Ohje ilmoittautumiseen verkkokaupassa: valitse ilmoittautuvien henkilöiden määrä ja klikkaa Ilmoittaudu. **Kirjaudu sisään KauppakamariTilin tunnuksilla** (suosittelemme tekemään maksuttomat tunnukset Rekisteröidy-painikkeen kautta). **Vain kirjautuneena asioiville verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaatio on kauppakamarin jäsen.**

Saat ilmoittautumisesta vahvistusviestin sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion). Kysyttävää? **Autan mielelläni:** jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Hyvä tietää: Koulutusmateriaali jaetaan vain sähköisessä muodossa. Linkki etätoteutukseen lähetetään sähköpostiisi hyvissä ajoin. Materiaali lähetetään sähköpostiisi ja lisätään henkilökohtaiselle tapahtumasivulle viimeistään edeltävänä päivänä.

Asiantuntijat

Hannu Soininen

Konsultti ja kouluttaja
Soininen Consulting Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663
jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: Ilmoittautumisen voi perua kuluitta seitsemän (7) päivää ennen koulutustilaisuutta. Tämän jälkeen peruista ilmoittautumisista laskutamme puolet (50%) osallistumismaksusta. Mikäli ilmoittautuminen perutaan kaksi (2) päivää ennen koulutusta tai sen jälkeen, tai osallistuja ei saavu paikalle, laskutamme koko osallistumismaksun. Sairauslomatodistuksen toimittaminen oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

Oikeudet muutoksiin

Oikeudet muutoksiin: Oulun kauppakamarilla on oikeus perua koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla siitä asiakkaille sähköpostilla viimeistään neljä (4) päivää ennen koulutustapahtumaa. Pidätämme oikeuden mahdollisiin ohjelman- ja hinnanmuutoksiin.