

SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

(2 DAGAR)



Inköp och upphandlingar är av strategisk betydelse för de flesta företag idag och andelen köpta material och tjänster ökar. Detta leder naturligt till en ökad kontakt med leverantörer och samarbetspartners. På den globala marknaden blir dessa kontakter viktigare och kravet på snabbhet i kommunikationen ökar varför leverantörsrelationerna blir mer komplexa. Idag är det ganska uppenbart för de flesta företag att vi kan skapa konkurrenskraft för vår egen verksamhet med hjälp av våra leverantörer - inte "trots våra leverantörer" som har varit den traditionella uppfattningen. Leverantörerna är en viktig del av hur vi kan skapa kundnytta.

Relationen med leverantörerna omfattar förberedelse, genomförande och uppföljning samt till slut eventuell avveckling och utfasning. Vi behöver en modell för att hantera relationen med leverantörerna under alla dessa faser. Vi kallar denna SRM - Supplier Relationship Management.

SYFTE OCH UTBILDNINGSMÅL

Att ge kunskap om vad som är viktigt när det gäller bedömning och urval av leverantörer samt information om arbetsmetoder att använda under processen. Vi visar hur man hanterar leverantörsrelationer och övervakar prestationen hos leverantörerna. Hur kan vi skapa och upp-

rätthålla/vidareutveckla ett gott samarbete med våra leverantörer?
Vad ska vi tänka på när en relation med en leverantör går mot sitt slut?

VEM SKA GÅ?

Du som har leverantörsrelationer och arbetar inom områden som inköp, kvalitetssäkring, produktutveckling eller produktion.

EXEMPEL PÅ INNEHÅLL

- Vad är Supplier Relations Management?
- Framtidens krav på leverantörskåren
- Leverantörsbedömning/ -värdering
- Finansiell analys
- Risk Management
- Supplier scorecard
- Starta upp, utveckla och fasa ut leverantörer
- SLA - Service level agreement
- Att gå från frustration till värdeutveckling