



SCANDINAVIAN  
PURCHASING  
GROUP

# UTBILDNINGSKATALOG

INKÖP

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

FÖRHANDLING

JURIDIK

LEDARSKAP INOM SUPPLY CHAIN

COST MANAGEMENT

FÖRSÄLJNING

*THE SOURCING EXCELLENCE PROGRAM*

*SUPPLY CHAIN 4.0*

*INDUSTRI 4.0*



# INNEHÅLL

|           |                                                   |
|-----------|---------------------------------------------------|
| <b>4</b>  | <b>MASTER CLASSES</b>                             |
| <b>5</b>  | <b>NÄTVERK INOM SUPPLY CHAIN</b>                  |
| <b>6</b>  | <b>KOMPETENSMAPPNING</b>                          |
| <b>8</b>  | <b>INKÖP</b>                                      |
| 9         | Category Management                               |
| 10        | Sourcing Excellence Program                       |
| 12        | Sourcing Academy                                  |
| 14        | e-Sourcing                                        |
| 14        | Affärsmässiga inköp                               |
| 15        | Supplier Relationship Management                  |
| <b>16</b> | <b>JURIDIK</b>                                    |
| 17        | Köp- och avtalsrätt                               |
| 17        | Kommersiella avtal och internationell handelsrätt |
| <b>18</b> | <b>COST MANAGEMENT</b>                            |
| 19        | Cost Management                                   |
| 19        | Cost Management - Avancerad                       |
| <b>20</b> | <b>FÖRHANDLING</b>                                |
| 21        | Affärsförhandling                                 |
| 22        | Avancerad Affärsförhandling                       |
| 23        | Årsförhandlingar                                  |
| <b>24</b> | <b>INDUSTRI 4.0</b>                               |
| 25        | Digitalisering & Industri 4.0                     |
| <b>28</b> | <b>SUPPLY CHAIN MANAGEMENT</b>                    |
| 29        | Excellence in planning                            |
| 30        | Lean Production                                   |
| 31        | Toyota KATA                                       |
| <b>32</b> | <b>LEDARSKAP INOM SUPPLY CHAIN</b>                |
| 34        | Leda projekt                                      |
| 34        | Leda funktionen                                   |
| 35        | Leda affären                                      |
| 35        | Leda i förändring                                 |
| <b>36</b> | <b>FÖRSÄLJNING</b>                                |
| 37        | Säljförhandlingar                                 |
| 37        | Att sälja till offentlig sektor                   |
| 38        | Hur tänker inköparen?                             |
| 40        | Säljlicensen                                      |





**"VI HAR EN PASSION FÖR  
ATT UTVECKLA MÄNNISKOR  
OCH FÖRETAG"**

Sigfrid Rytten, VD

Välkommen till Scandinavian Purchasing Group's värld av affärsutbildningar. Vi har under flera år utvecklat affärsfunktioner hos organisationer över hela världen, från små och medelstora företag till globala jättar. Oavsätt storlek har vi stimulerat verksamheterna med våra träningar att utveckla den potential som alltid finns att bli ännu mer framgångsrika. I den här katalogen presenterar vi ett brett sortiment av träningar och program inom bl.a. inköp, logistik och försäljning. Se katalogen som en källa till inspiration till att starta era utvecklingsinsatser.

### Vårt koncept

Vi strävar alltid efter att göra utbildningarna så praktiska som möjligt genom att väva ihop teori och praktik så att deltagarna kan tillämpa de nya kunskaperna direkt efter träningen. För att göra träningarna så verklighetsnära som möjligt använder vi exempel från er egen verksamhet och anpassar dem till rätt nivå med hänsyn till förkunskaper och erfarenheter hos deltagarna.

Vi erbjuder i huvudsak företagsinterna träningar men även "öppna" program och träningar. Dessa planerar vi in efter önskemål vilket betyder att de kan variera under vår och höst. Se vår hemsida [www.purchasing.se](http://www.purchasing.se) för aktuella datum.

### Utbildningar nationellt och internationellt

Våra utbildningar ges både på svenska och engelska av lärare som tillhör några av de främsta inom sina ämnen. De skapar engagemang och motivation bland deltagarna att utvecklas inom sina områden. En hel del material översätts även till det lokala språket för att underlätta inläringen.

### Planera er utbildningsinsats

Vi har stor vana av att utveckla och genomföra allt ifrån längre utbildningsprogram till enstaka dagar eller seminarier för t.ex. chefs- och ledningsgrupper. Vi agerar även utvecklingscoacher och startar upp det förändringsarbete som ofta är förväntan efter en utbildningsinsats.

### Olika nivåer

Vi har träningar på olika nivåer beroende på målgruppen, där framtida utbildningsbehov styr träningens innehåll.

### Utbildningsalternativ

Vi erbjuder 3 olika utbildningsalternativ;

- Klassiska lärarledda träningar
- Lärarledd online-utbildning
- E-learning

I en hel del träningar och program har vi en mix av av de tre alternativen för att få maximal inläringseffekt. Bästa alternativet är oftast kopplade till gruppens storlek och var i världen deltagarna finns. Vi lever ju i en global ekonomi så lärandet får styra om vi skall träna digitalt eller analogt.

### Olika typer av upplägg

Alla utbildningsinsatser är skräddarsydda och inkluderar vanligtvis exempel och fall från kundens egen organisation.

*Utbildningsinsatserna kan genomföras på olika sätt:*

#### Master class

Inspirerande seminarium inom ämnet.

#### Träning

Vi tränar färdigheter i ämnet under ett antal dagar.

#### Program

Vi bygger ett skräddarsytt utvecklingsprogram för era medarbetare utifrån era unika behov.

#### Coaching/Implementering/Train-the-trainer

Vi coachar deltagarna vid ett flertal tillfällen för att skapa en framgångsmotor.

# MASTER CLASSES

## - Välkommen på Master Class Seminars som engagerar dina medarbetare

Ta din verksamhet till en ny nivå genom inspirerande och utmanande Master Classes.

Här får du konkreta tips och tankar från några av de främsta och mest inspirerande föreläsarna inom inköp, försäljning, supply chain och ledarskap just nu. Halv eller hel dag. Svenska eller engelska. Perfekt för kick-off, uppstart inför en ny säsong, all-in meetings, programstart eller ledningsgruppsmöten.

## Vi engagerar och gör skillnad

### Inspiration

Vi inspirerar och engagerar inom ett område som ligger i linje med ert företags framtida utmaningar. Ibland för att lätta upp några tunga konferensdagar. Vi tar med oss ett ämne och flertal work-shops som inspirerar och driver frågan framåt.

### Starta förändringsresan

Ibland är det en fördel att ta in en extern, neutral person som katalysator för att starta upp en förändringsprocess. Vi har varit med om förändringsresor tidigare, vi kan hantera och inspirera i processen. Förändringen är ofta fem procent inspiration och 95 procent transpiration, där det gäller att sälja in transpirationen på ett pedagogiskt sätt.

### Sälja in ämnet

Vi jobbar med ett antal frågeställningar som skapar förståelse för ämnet och skapar en samsyn efter dagen. Ibland är det att så ett frö inför framtida utbildningsinsatser, som är en del i utvecklingen av företaget.

### Aha-upplevelse

För många är det en aha-upplevelse när vi möts upp i kross-funktionella grupper och diskuterar frågor som inte har diskuterats tidigare, till exempel hur man ska jobba med category management och vad det innebär. När vi bjuder in produktionschefer, säljansvariga och produktansvariga för att diskutera frågan utifrån ett affärsdrivet perspektiv och inte ett inköbsperspektiv får många en aha-upplevelse.

## Purchasing Excellence - Framtidens inköp

Hur skapar vi en "purchasing machine"? Är digitalisering av funktionen nyckeln eller är det breda affärsmannaskapet i hela organisationen nyckeln till framgång? Hur skall "inköp" skapa värde internt och externt? Seminarium med tips och verktyg hur en framgångsrik inköporganisation arbetar.

## Negotiation Excellence

Inspiration och nytänkande kring förhandling och förhandlingsfrågor där vi gör övningar kopplat till problemlösande situationer. Populärt och givande för alla och ett av våra mest uppskattade ämnen som garanterar en energikick.

## Vinnande Kultur - Teambuilding

Stärker eller stjälper kulturen vår affär? Att utveckla en långsiktig affär förutsätter att det skapas en kultur som gynnar den. Vi hjälper er att skapa en samsyn kring hur en vinnande kultur kan formas genom att förstå mekanismerna, identifiera verktygen och systemen, för att synliggöra den föreställningsvärld som bygger den önskade kulturen.

## Industri 4.0 - Smart industri

Hur ska vi klara konkurrensen på den globala marknaden är utgångspunkten med Industri 4.0. Hur ska vi med ytterligare digitalisering skapa det smarta företaget som skapar smarta produkter som skapar smarta affärer? Föreläsning och workshop kring Industri 4.0

## Hållbar Supply Chain

FN:s 17 Sustainable development goals sätter framtidens agenda för de flesta internationella företagen när det gäller inköp och försäljning av produkter. Vårt seminarium "Hållbar Supply Chain" tar utgångspunkt från FN:s mål och vi tittar på varför kraven har uppkommit, vad det kommer påverka och hur vi ska gå till väga i hela Supply Chain processen.

## DISC-Analys

Vilken färg har du och dina kollegor? Hur kan vi använda de olika färgerna när vi möter inköpare, säljare och våra kollegor internt? Våra personligheter återspeglar vårt beteende och hur vi kommer att agera i olika typer av situationer. Detta seminarium ger oss inblick i hur färgerna fungerar på ett roligt och inspirerande sätt.



# NÄTVERK INOM SUPPLY CHAIN

Våra nätverk identifierar utmaningar och kritiska frågor och ökar den strategiska höjden ytterligare. Vi fångar in allt som är aktuellt nu och i framtiden och diskuterar hur detta kan appliceras i den egna organisationen.

## Forum för erfarenhetsutbyte

Vi samlar chefer och specialister i olika ledande positioner som har utbyte av varandra. Genom att dela erfarenheter, styrd av vår expertis inom området skapar vi nätverk som både stärker och lyfter individen och gruppen. Det ger, i sin tur, företagen bättre förutsättningar att växa. Den samlade potentialen i nätverken stärker sedan hela verksamheten hos respektive chef.

## Att lära av de bästa

Programmet genomförs under ett antal möten med olika aktuella och framtida utmaningar utspridda på ett år. Vi bjuder på inspirerande föreläsningar om olika intressanta ämnen vilket ger en unik bredd på nätverksgruppen.

## Nätverka

Träffa andra på samma nivå, med liknande problem i mindre grupp. 8-12 personer. Förtroliga samtal i en sluten grupp gör att vi kan föra en öppen dialog. Ventilera egna utmaningar för att få stöd och hjälp/inspiration av andra. Vi har valt att blanda branscherna för att få inspiration av varandra.

## Samverkan mellan akademi och företag

Högskola och universitet är med för att skapa en bättre samverkan med näringslivet. Vårt mål är att behoven hos företagen ska återspeglas i utbildningarna och forskningen inom området.

## Programledning

Vi har en moderatör, programassistent och programråd till varje nätverk som förbereder och planerar samtliga möten.

## Våra nätverk

### CPO

Ett nätverk för inköpsdirektörer i seminarieform med teman riktade mot trender och framtidsfrågor inom supply chain. För denna målgrupp har vi utgångspunkt i frågeställningen hur man bäst utvecklas i ett multinationellt perspektiv.

### Inköpschef

Här möts chefer på funktionsnivå, ofta lokala inköpschefer. Detta nätverket lägger fokus på hur deltagaren bäst löser frågor inom sin organisation. Här arbetar vi med problembilder och vidare-utveckling inom funktionen.

### Kvinnliga inköpschefer

Vårt nätverk är byggt för att stärka kvinnor att våga ta steget framåt och uppåt i en ofta mansdominerad organisation. Därför har vi skapat ett nätverk där utgångspunkten är det kvinnliga inköpschefsperspektivet.

### Inköpschefer indirekt material

Med fokus på den indirekta inköpsvolymen som ofta kan uppgå till mellan 10-40 procent av de totala inköpen. Här finns ofta väldigt stora möjligheter i ett företag. Med rätt angreppssätt och process går det att skapa stora värden.

### SQA-chef

I vårt SQA-chefs-nätverk hanteras frågor som är kopplade till extern leverantörskvalitet. Hur utvecklar vi leverantörsrelationer med fokus på bättre affärer kopplat till risk, produkt, process och kvalitet, i ett globalt perspektiv?

# KOMPETENSMAPPNING

## - Kraftfullt underlag inför omfattande utbildningsinsatser

Finns rätt kompetens och talang för att möta och driva mot företagets målbild och ambition? Utan en noggrann kartläggning av medarbetarnas kompetens är risken överhängande att man tar fel beslut om vilka utbildningsinsatser som är optimala för teamet.

## KOMPETENSKARTLÄGGNING

### 4 NIVÅER

Här tydliggör man hur individerna i ett team behöver förstärka sin kompetens inom vissa områden men även vilka personer som har en högre kompetensnivå än yrkesrollen kräver. Hur kan företaget ta vara på denna kompetens?

### Känner du till ditt företags fulla potential?

Vi kan hjälpa er att ta fram en helhetsbild över kompetensen i gruppen och identifiera eventuella gap mot den gällande kravnivån. Kompetenskartläggningen ger er ett utmärkt underlag att utgå ifrån vid beslut om både kortsiktigt och långsiktigt utbildningsbehov. Informationen från kartläggningen är även ett bra stöd i löne- och utvecklingssamtal.

### Pålitlig kompetenskartläggning

Vi har lång erfarenhet av att systematiskt kartlägga kompetens i inköps- och Supply Chain-organisationer. Vi använder strukturerade metoder och utöver vårt webbaserade verktyg arbetar vi även med djupintervjuer för att få fram en så objektiv bild av individens kompetens som möjligt. Vår erfarenhet från inköps- och logistikområdet garanterar en rättvis bild av teamets kompetensnivå.

### Skräddarsydda analyser

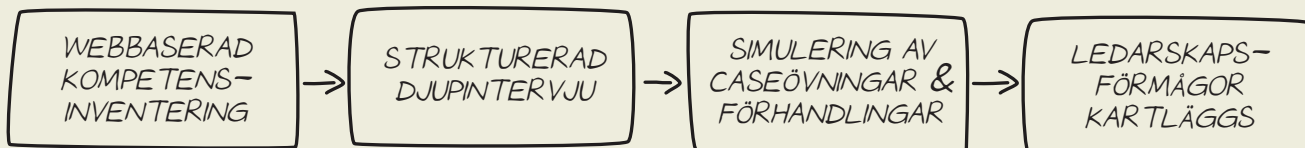
Alla kartläggningar anpassas efter företagets branschspecifika kompetenskrav. Kartläggningen sker i upp till fyra steg. Individens närmaste chef får också skatta medarbetarens kompetens.

### Täpp till kompetensluckorna!

Ofta identifieras kompetensluckor som behöver täppas till. Vi kan då skräddarsy utbildningsinsatser som hjälper er att lyfta teamets kompetens till en nivå som motsvarar eller överträffar era krav.

### Exempel på innehåll:

- Genomgång och översikt av kompetensnivån i teamet
- Identifikation av gap mellan önskad och verklig kompetens
- Mätning av motivationsnivån hos individen
- Mätning av kunskapsnivån hos individen
- Utvärdering av erfarenheten hos individen
- Nyckelkompetenserna - var finns de?
- Stöd för löne- och utvecklingssamtal



# EN COACH ELLER MENTOR TILL DIG, EN RÅDGIVARE TILL DITT TEAM

Vi erbjuder erfarna coacher och mentorer för din personliga utveckling. Behöver din organisation eller grupp en erfaren expert som rådgivare kan rätt person erbjudas med ett stort batteri av modeller, arbetsmaterial och principer för att stödja och utveckla. Rådgivaren har en gedigen bakgrund som senior specialist och chef.

## EN AV VÅRA COACHER

### KRISTER JAKOBSSON

Krister har 27 års erfarenhet från ledande befattningar inom Supply Chain i Electrolux och Husqvarna, som SVP Group Purchasing och Group Director Materials (Electrolux USA). Som ledare inom Supply Chain har Krister arbetat globalt i Europa men även i Asien och USA med optimering av inköpsfunktionens totalkostnad och organisation. Ett område har varit organisering och utveckling av inköpsprocesser i samarbete med andra avdelningar i företagen.





# INKÖP

## Från inköpare till affärsutvecklare och värdeskapare

Från att bara vara en service- och stödfunktion till produktion så har inköp fått en allt större strategisk betydelse för företagens affärsutveckling. Idag betraktas inköparna som strategiska affärsmän /- kvinnor som skall göra goda affärer och skapa långsiktiga leverantörsrelationer. Rollen som "bara" materialförsörjare är borta. Givetvis är det fortfarande skillnad mellan olika företag och branscher, men i framgångsrika företag har inköp ett mycket större inflytande idag än tidigare. Detta gör naturligtvis att det finns ett större behov av välutbildade medarbetare, varför vi har tagit fram ett inköpsprogram med kurser på både grund och avancerade nivåer.



# CATEGORY MANAGEMENT - VÄGEN TILL FRAMGÅNG

## Att lyckas med Category Management

Detta är utvecklingsprogrammet för er som arbetar eller vill tillämpa Category Management i er organisation. Vi inom Scandinavian Purchasing Group har genomfört ett stort antal framgångsrika projekt inom Category Management. Både inom handeln och industrin, nationellt som internationellt på små och medlestore företag som globala jättar. Under åren har vi samlat på oss en stor mängd kunskap och erfarenhet om hur framgångsrikt kategoriarbete skall genomföras för att utvecklas över tiden.

Vi har sett enorma besparings- och förbättringspotentialer som realiserats med Category Management, som inte hade gått att realisera i ett "klassiskt inköpsprocessstänkande". Först när organisationen förstått att detta är en affärsprocess kan den stora förändringen ske. Allt handlar om hur organisationen vågar förändra sig istället för att göra som den alltid gjort. Är ledningsgruppen beredd att stödja förändringen till fullo? Och skapa forum för uppföljning i purchasing board eller sourcing councils med tvärfunktionellt deltagande? Det är några av förutsättningarna för att lyckas med Category Management.

## *"MAXIMERA VÄRDE GENOM ETT STRUKTURERAT INKÖPSARBETE"*

Category Management är ett strategiskt tillvägagångssätt för att maximera värdet, nyttan och vinsten för organisationen genom ett strukturerat inköpsarbete med krossfunktionellt deltagande. Category Management är inte bara en process utan en filosofi som när den används rätt kan leverera dramatiska besparingar och värden till en organisation. Det är också ett viktigt angreppssätt att stärka förståelsen för hur fokus på inköpsfrågor genererar bättre lönsamhet, förbättrar konkurrenskraften och stärker varumärket.

Vi har tagit fram ett utbildningsprogram som är riktat mot utveckling av organisationen med Category Management. Våra utbildningar är riktade mot fyra målgrupper; högsta ledningen, kategoriägarna, strategiska inköpare och operativa inköpare. Ibland även för övriga i organisationen som köper och har leverantörskontakter.

Vi har en tydlig metodik och tar er igenom processen på ett praktiskt sätt så att ni efter utbildningarna har kunskapen om hur ni skall driva era varugrupper eller kategorier. Utbildningen ger er ett tillvägagångssätt att identifiera, utveckla och maximera värdet som levereras från era leverantörer. Ni får hjälp att ta fram väl anpassade strategier och aktiviteter riktade mot olika leverantörsggrupper.

Ni ska också kunna driva det strategiska arbetet internt / lokalt / globalt genom era "Category-teams" med att dokumentera, kommunicera och implementera kategoristrategin och leverera de besparingar och förbättringar som finns.

Kraften och snabbheten i genomförandet skiljer ut de framgångsrika företagen. Nittio procent av framgången beror på genomförandet. Action talks...

## Implementering av Category Management

### Seminarium för företagsledningen

1/2 DAG

Fokus på att hjälpa företagsledningen att förstå konceptet med Category Management. Seminariet går igenom huvudprinciperna i Category Management och beslutsfattarens roll i denna process samt förslag på styrning och stöd från ledningen - allt för att uppnå maximal nytta, legitimitet, kostnadsreduktion och utveckling i affärerna.

### Workshop inom Category Management

1 DAG

Detta startseminarium ger en introduktion till den heltäckande processen och principerna för Category Management. Målgruppen är inköpsledningen med de strategiska inköparna och kategoriansvariga. Några av verktygen och framgångsrika projekt redovisas från andra företag som implementerat Category Management filosofin.

### Utbildning i Category Management

8-15 DAGAR - SOURCING EXCELLENCE PROGRAM

Detta program ger Inköpsansvariga, strategiska inköpare, eller andra som är ansvariga att driva sina egen kategori en komplett utbildning hur arbetet skall gå till. Utbildningen kompletteras ofta med andra ämnesområden som ledarskap, presentationsteknik eller stakeholder management. Vi arbetar hela tiden med deltagarnas egna kategorier.

### Utbildning i Sourcing Management

8 DAGAR - SOURCING ACADEMY

Detta programupplägg riktar sig till inköparna i core / extended teams dvs. de som sitter på lokal nivå och sköter de aktuella / dagliga inköpsaffärerna. I detta program får de grundläggande kunskap och förståelse hur sourcing- och kategoriarbetet måste skötas för att företaget skall att få full effekt av de strategier som skapats.

# THE SOURCING EXCELLENCE PROGRAM

8 DAGAR



The Sourcing Excellence Program är vårt program inom Category Management. Programmet som hjälper dig att strukturera upp dina inköpskategorier, ta fram kategoristrategier och implementera dessa. Vi har ett tydligt affärsfokus under hela programmet med målet att du skall hitta förbättringar och sänka kostnaderna på de varu- och tjänstgrupper du är ansvarig för. Vi går från en inköpsprocess till en affärsprocess. Vi blir affärsutvecklare.

## The Sourcing Excellence Program



### Syfte och utbildningsmål

- Att leda och driva sin egen inköpskategori
- Att kunna utveckla arbetssätt och medverka till utveckling av inköpsfunktionen
- Att arbeta tvärfunktionellt för att maximera era affärer
- Att få kompetens att ge de viktigaste sak-/behovsägarna i företaget ett strategiskt och affärsmässigt värde
- Hur man får maximalt värde ur leverantörsmarknaden
- Att ta fram tydliga planer för att sänka kostnader, öka prestanda och skapa värde för organisationen
- Att skapa kategoriplaner och strategier för utvalda produktgrupper
- Att få verktyg att leda kategoriteamen

### Inför företagsledningen ska du kunna:

- beskriva värdet av att arbeta strategiskt med inköp
- redovisa de kategoristrategier du skapat under programmet
- visa tillvägagångssätt för bästa kostnadsutfall
- visa på hur beslut tagits med behovsägare
- presentera olika analyser inför beslut
- redovisa vilka beslut som behövs från företagsledningen
- redovisa förhandlingsstrategier
- redovisa tydliga implementeringsstrategier

### Vem ska gå?

Utbildningen vänder sig till dig som är inköpschef eller kategori-ansvarig som har hand om en egen leverantörsportfölj, egen varugrupp eller en egen kategori. Utbildningen är speciellt användbar för dig som arbetar som har krav på att ta fram kategoristrategier och implementera dessa.

### Utbildningsupplägg

Programmet är praktiskt tillämpbart, dvs. alla deltagare kan direkt tillämpa de nya kunskaperna. Deltagarnas egna kategorier används som arbetsmaterial löpande under programmet.

Mellan modulerna arbetar deltagarna på sina kategoriplaner för att implementera de erhållna kunskaperna från respektive modul.

Som en röd tråd genom hela programmet löper kategoristrategi-dokumentet, det är detta dokument som deltagarna skall redovisa för ledningsgruppen för att få godkänt från programmet och erhålla diplom. Ett tydligt fokus ligger på hur vi implementerar kategori-strategierna.

### Mallar som ingår:

- Förstudie/inköpsanalys
- Kategoriplaner-/strategier
- The dossier - verktyglådan
- Internt sälj-/workshopmaterial för kategori-team och stakeholders
- Executive summary
- One-page summary



## Modul 1

## CATEGORY MANAGEMENT

I modul 1 går vi igenom begreppet Category Management. Du får lära dig metoder för att maximera värdet inom din kategori, varugrupp och genom dina leverantörer. Vi lär dig att utveckla anpassade strategier och förstå möjligheterna i framgångsrikt inköpsarbete med Category Management. Genom en väl avvägd strategi mellan global och lokal sourcing och införande av professionella arbetssätt får du möjlighet att leverera goda affärer till dina interna kunder.

## Exempel på innehåll:

- Grundprinciperna för Category Management
- Segmentering / spendanalys / potentialbedömning
- Stakeholder Management
- Governance modeller
- Att driva kategoriteam i matris
- Strategiformulering
- Implementeringsstrategier
- Redovisningsmodeller / dashboards
- Genomgång av "Category Management Toolbox"

## Modul 2

## TOTAL COST MANAGEMENT

Här fångar vi totalkostnaden ur ett värdekedjeperspektiv. Vilka kostnadsparametrar är kritiska vid köp lokalt respektive från LCC-länder? Varje kategoriansvarig måste kunna beskriva och beräkna skillnader i totalkostnader, inte bara i priser. Det innebär även att risker måste kunna analyseras och beräknas. Viktigt är också att förstå vilka kostnadsdrivande faktorer som styr kostnadsbilden för varor och tjänster globalt och lokalt.

## Exempel på innehåll:

- Totalkostnadsperspektivet och kartläggning av värdekedjans kostnadsdrivare
- Offshoring - kalkylen för värdering av global vs. lokal sourcing
- Faktabaserad produktkostnadsanalys
- Förståelse för kostnadsdrivare i varor och tjänster
- Kostnadsindex - hur är de uppbyggda och var finner man dem?
- Olika typer av kostnadsanalysprogram
- Att arbeta med värdeanalys
- Effektivitetsfaktorer som påverkar kostnader

## Modul 3

## LEVERATÖRSSTRATEGIER

Inköp och upphandlingar är idag av strategisk betydelse för de flesta företag och andelen köpta material och tjänster ökar. Detta leder till ökad kontakt med leverantörer och samarbetspartners och på den globala marknaden blir dessa kontakter viktigare. Detta gör att kravet på snabbhet i kommunikationen ökar och genererar mer komplexa leverantörsrelationer.

## Exempel på innehåll:

- Vad är Supplier Relationship Management?
- Framtidens krav på leverantörskåren
- Leverantörsstrategier och leverantörsmatriser
- Finansiella nyckeltal
- Risk Management
- Leverantörsutveckling - SQA/SQE
- Vilka KPI:er är relevanta?
- Hur skapar man bra leverantörsdagar?

## Modul 4

## FÖRHANDLINGSSTRATEGI

Att gå från kategoristrategi till förhandlingsstrategi. I modul 4 går vi igenom vilka förhandlingstrategier som är relevanta kopplat till de kategoristrategier som är framtagna under tidigare moduler. Hur skall jag realisera dessa med mina lokala sourcingteam och vilken stöttning och support behöver teamen för att lyckas?

## Exempel på innehåll:

- Från kategoristrategi till förhandlingsstrategi
- Den egna och teamens förhandlingsstil
- Olika typer av förhandlingsstrategier
- Förhandling ur en svag position
- Problemlösande förhandling
- Att stötta kategoriteamen vid förhandling
- Hur bygger vi en förhandlingsmotor?
- Förhandlingsövningar

## EN AV VÅRA LÄRARE SIGFRID RYTTE

Sigfrid är en av Sveriges mest rutinerade lärare och konsulter inom Inköp, Category Management, Sourcing och Förhandling. Han har drivit ett stort antal förändrings- och besparingsprojekt inom inköpsområdet, nationellt och internationellt, och har genom åren undervisat tusentals inköpare över hela världen i inköps- och förhandlingsteknik.



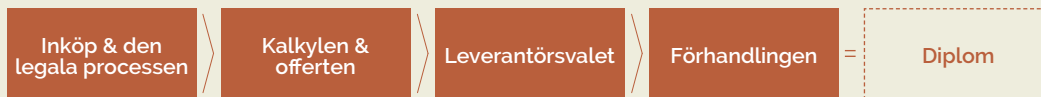
# THE SOURCING ACADEMY

8 DAGAR



The Sourcing Academy är vår grundutbildning inom Sourcing Management. Vi har skapat detta program utifrån de senaste digitala teknikerna och forskningen inom inköp och sourcing. Under programmet tar vi dig igenom hela resan från intern kravspecifikation till avveckling eller vidareutveckling av produkten eller tjänsten.

## The Sourcing Academy



### Vår grundutbildning inom sourcing

Du arbetar redan idag med att fatta inköpsbeslut men vill få ett helhetsperspektiv på hela inköpsprocessen. Du vill få metoder, verktyg och praktiska tips på hur du kan göra bättre affärer. Genom programmet Sourcing Academy får du dessa kunskaper och insikter i inköpets olika delar, allt från inköpsteknik till förhandling. Du får ett helhetsperspektiv på hela inköpsprocessen, vilket gör dig till en trygg, proaktiv och mer professionell inköpare. Du kommer att lära dig hur framgångsrika inköpsprocesser i olika branscher organiseras och styrs.

En av de absolut viktigaste aktiviteterna hos inköpsfunktionen är att säkra upp de bästa leverantörerna med de bästa produkterna eller tjänsterna på marknaden. Hur hittar, utvärderar och utvecklar vi dessa? Och hur avvecklar vi de som inte lever upp till kraven? Kraven som skapas från våra interna stakeholders eller de utvecklingsprojekt vi är inköpsansvariga för. Här har inköpsfunktionen ett ansvar att utveckla leverantörsbasen och skapa affärsnytta för företaget. Detta är utgångspunkten i vår Sourcing Academy.

### Syfte och utbildningsmål

Syftet med programmet är att få en insikt i hur vi skapar affärsnytta för företaget med ett framgångsrikt inköpsarbete.

### Vem ska gå?

Inköpare, produktutvecklare, produktionsledare eller tekniker som kommer att driva eller delta i någon form av inköpsprojekt.

### Programupplägg (företagsinternt)

Vi har genomfört Sourcing Academy på flera företag med mycket lyckade resultat, både inom industri som handel, nationellt som internationellt. Vi anpassar upplägget till kundens verksamhet med kundens egna mallar, verktyg, etiska dokument, policies etc., så att

vi inte "uppfinner" nya mallar eller dokument. Det förenklar inläringen och beteendeförändringen. Programmet genomförs med flera workshops som genererar dagliga resultat.

För att få ut större effekt av utbildningsinsatserna arbetar vi med följande koncept: **förberedelse - genomförande - uppföljning.**

I *förberedelsen* (före programstart) läser deltagaren in viss litteratur/information eller förbereder egna dokument eller exempel som skall tas med till programmet. På så sätt läser deltagarna in samma grundinformation i temat, vilket möjliggör en snabbare start.

Under genomförandet av programmet hjälper vi deltagarna att identifiera sina egna möjliga förbättringsmöjligheter. Vi arbetar med deltagarnas egna besparings/sourcingprojekt, dvs deltagaren sätter egna mål inom de egna projekten vilka följs upp och redovisas. Vad respektive deltagare lärt sig och hur detta skall implementeras dokumenteras.

I *uppföljningen*, som görs en viss tid efter programmet, följer vi upp de besparingsprojekt som deltagarna skapat och levererat.

### Mallar som ingår:

- Sourcing excellence project toolbox
- Förfrågnings- /offertunderlag
- Avtalsmallar
- Leverantörsbedömningschecklistor
- Förhandlingschecklistor
- Projektmallar



## Modul 1

**INKÖP OCH DEN LEGALA PROCESSEN**

I modul 1 startar vi resan mot sourcing av de produkter och tjänster vi skall upphandla. Du får lära dig metoder för att maximera värdet i de affärer du är ansvarig för. Hur skapar vi effektiva upphandlingsprocesser för våra interna uppdragsgivare? Var hittar vi leverantörer till de produkter/tjänster som skall upphandlas? Hur ser den legala processen ut och vad bör man tänka på så allt blir rätt?

**Exempel på innehåll:**

- Företagets affärer - vad är min roll / ansvar?
- Affärsmananskapet - att leverera värde
- Inköpsstrategier - kategoristrategin styr
- Marknadsanalys - produkt / pris / leverantör / prestanda
- Hur dokumenterar vi upphandlingen och affären?
- Den legala processen
- Olika avtalstyper: NDA / Lol / Utv-avtal / Verksamhetsavtal
- Standardavtal / Incoterms
- Genomgång av "Toolbox - den digitala verktygslådan"

## Modul 2

**KALKYLEN OCH OFFERTEN**

Vi följer hela kostnadskedjan som skapar priset till slutkunden. Hur ser totalkostnaden ut? Var finns effektiviseringspotentialen och besparingsmöjligheterna? Är vi pristagare eller prissättare? Hur skall vi formulera förfrågan så att vi lätt kan välja ut vilken leverantör vi skall förhandla med? Hur skall vi utvärdera de offerter vi får? Varje inköpare måste kunna beskriva och beräkna skillnader i totalkostnader, inte bara i priser.

**Exempel på innehåll:**

- Value chain mapping - kartläggning av värdekedjan
- Kalkylen som bas - "should cost"-analys
- Faktabaserad kostnadsnedbrytning
- Förståelse för kostnadsdrivare i varor / tjänster / produktion
- Kostnadsindex - hur är de uppbyggda och var finner man dem?
- Kostnadsberäkningar - transport / kapitalbindning / distribution
- Förfrågan / offert - tekniker
- Vilka digitala kalkyl- och offertverktyg finns?

## Modul 3

**LEVERANTÖRSVALET**

Att välja leverantör är en av dina viktigaste uppgifter som inköpare. Med rätt leverantör säkrar du leveranser/kostnadsbilden, utvecklar produkter/tjänster och skapar lönsamhet för företaget. Under denna modul går vi igenom hela processen och ger tips och metoder hur vi skall agera. Från att arbeta med leverantörskrav, hitta, utvärdera, utveckla och till att avveckla leverantörer.

**Exempel på innehåll:**

- Vad är Supplier Relationship Management?
- Framtidens krav på leverantörskåren
- Leverantörsbedömning och leverantörsvärdering
- Ekonomisk leverantörsbedömning
- Risk Management
- Leverantörskategorisering
- Vilka KPI:er är relevanta?
- Hur arbetar vi med leverantörsutveckling?

## Modul 4

**FÖRHANDLINGEN**

Under föregående moduler har vi förberett oss på den kommande affärsuppgörelsen. Nu skall den landa. Hur gör vi? I denna modul ger vi dig grundläggande kunskap och träning i hur du skall hantera olika typer av förhandlingssituationer och förslag på hur de kan lösas. Vi går igenom tekniker att förbereda, genomföra och följa upp förhandlingar. Fokus är att ge dig trygghet att utveckla dina affärsrelationer på ett professionellt sätt.

**Exempel på innehåll:**

- Från kategoristrategi till förhandlingsstrategi
- Förhandlingsprocessen
- Samarbetsinriktat vs. konkurrensinriktat beteende
- Framgångsrika beteenden
- Argumentationsteknik
- Prisförhandlingsteknik
- Förhandlingsledare och teamet
- Förhandling ur en svag position
- Förhandlingsövningar

## EN AV VÅRA LÄRARE

**BJARNE LINDBERG**

Bjarne har erfarenhet från tillverkningsindustrin främst mot Automotive och Medical från mina anställningar som SVP Global Sourcing inom Haldex och Nolato. Har även erfarenhet som CFO i börsnoterat bolag, samt VD i ett mindre bolag inom plastindustrin.



# E-SOURCING - UPPHANDLING MED ELEKTRONISKT STÖD

2+2 DAGAR

Med ett elektroniskt stöd som e-Sourcing kan upp till dubbelt så många upphandlingar och avtal levereras. Verktuget ger stora administrativa och kommersiella fördelar och det kan konstateras att upphandling med stöd av e-Sourcing ger större besparingsutfall. Här får du grunderna i hur du självständigt driver en inköpsprocess, helt eller delvis med e-Sourcing.

## ”VERKTYGET FÖR DEN PROFESSIONELLA INKÖPSORGANISATIONEN”

Kursen är en grundläggande utbildning som leds av erfarna experter där vi varvar gruppvisa genomgångar med praktiska projekt, gärna hämtade från egen verksamhet. Under kursen går vi igenom hur RFI, RFP och RFQ utvecklas för både varor och tjänster. Kursen är delad i två omgångar på två dagar med praktiskt arbete mellan kurssessionerna. Vissa avsnitt kan komma att genomföras på engelska av extern föreläsare.

### Syfte och utbildningsmål

Efter genomförd kurs skall du som deltagare självständigt kunna välja ut projekt och därefter genomföra enklare upphandlingar med stöd från ett e-Sourcing verktyg. Målet är att du ska utvecklas till en modern inköpare och se potentialen i att effektivisera dina inköp och upphandlingar.

### Vem ska gå?

Kursen vänder sig till dig som är aktiv inköpare eller ansvarig för upphandlingar och förhandlingar med leverantörer. Du har tidigare genomfört flertalet upphandlingar och är bekväm med inköpsprocessens alla steg och termologi. Du behöver inte ha vana från elektroniska hjälpmedel - men ha en god vana av Excel.

### Exempel på innehåll:

- E-Sourcing – som stöd till modernt inköp
- Hur passar e-Sourcing in i inköpsstrategin?
- Går allt att upphandla med e-Sourcing?
- Kriterier som skall vara uppfyllda för att e-Sourcing anses lämpligt?
- Hur fånga in leverantörer i processen
- Utveckling av RFI och RFP för komplexa varor och tjänster
- Praktikfall och övningar
- Utvärderingsscenarier
- Förhandling vs. e-Auctions
- Hemuppgift med redovisning

# AFFÄRSMÄSSIGA INKÖP - KÖRKORTET

2 DAGAR

Denna kursen vänder sig till den som köper in och förhandlar utan att för den sakens skull vara inköpare på heltid. En stor del av ett företags inköp och förhandling görs av personer som egentligen har andra huvuduppgifter. Om inte dessa ”deltids-inköpare” har tillräckliga kunskaper kan dock följden bli att köpen genomförs utan tillräcklig kvalitets- och kostnadskontroll. Det är här kursen *Affärsmässiga inköp* kommer in i bilden och ger dig grunderna i en inköpsprocess utifrån aktuella och spännande praktikfall.

### Syfte och utbildningsmål

Målet med kursen är att du som inte är inköpare på ”heltid” får grundläggande förståelse för kritiska aspekter i inköpsprocessen och de kunskaper som behövs för att genomföra framgångsrika affärs-upphandlingar.

### Vem ska gå?

Kursen är på introduktionsnivå i inköp och förhandling och vänder sig till alla som i det dagliga arbetet beställer och köper in som t.ex. projektledare, chefer, assistenter, controllers, affärsansvariga, säljare, produktansvariga, tekniker och konstruktörer.

### Exempel på innehåll:

- Inköpets betydelse i organisationen
- Inköpets roll och uppgift
- Förhandlingsprocessen steg för steg
- Affärsmässighet och etik
- Avtal/fullmakt/ramavtal
- Standardvillkor
- Inköpsekonomi
- Leverantörsrelationer
- Kalkyl- och prissättningsmetoder
- Hur arbetar säljaren?



# 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.

## *"SKAPA KONKURRENSKRAFT MED HJÄLP AV LEVERANTÖRERNA"*

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 modell 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 upprätthålla och 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 Relationship Management, SRM?
- Att "sälja" företaget och affären
- Trender inom SRM
- Framtidens krav på leverantörskåren
- Leverantörsbedömning och leverantörsvärdering
- Hållbarhet som ett verktyg
- Finansiella nyckeltal och riskhantering
- Internationella affärer
- Risk Management
- Supplier scorecard
- Starta upp, utveckla och fasa ut leverantörer
- Kontrakt och juridiska aspekter
- Att gå från frustration till värdeutveckling

### EN AV VÅRA LÄRARE MARCUS OLSSON

Marcus har en M.Sc. i nationalekonomi från Stockholms universitet och 15 års erfarenhet från strategiskt inköp och Supply Chain Management. Tidigare befattningar inkluderar bl.a 6 år i Europa inom leverantörsfinansiering och leverantörsutveckling samt 4 år i Kina som kategoriansvarig Business Development Manager. Han har stor erfarenhet av produktutveckling tillsammans med leverantörer inom bl.a. entreprenadmaskiner och heminredning.





# JURIDIK

## - Ingår det i ditt arbete att göra affärer, att köpa eller sälja?

Vare sig du köper eller säljer stort eller smått, mycket eller lite, ofta eller sällan så behöver du veta hur ditt agerande bedöms juridiskt. Vad du får göra enligt interna instruktioner och din arbetsbeskrivning känner du till. Men vad vet dina leverantörer eller kunder om dig? Och – kanske ännu viktigare – vad vet du om dem?

Hur stora affärer får ni egentligen göra? Räcker det att man är inköpare eller säljare? Kan avtal vara ogiltiga, om vi var överens? Skadestånd, bara för att vi var lite sena med leveransen? Häva köpet, får vi verkligen det? Säger lagen någonting om allt detta? Ja, om detta och mycket mer! Våra kurser vänder sig till dig som i ditt dagliga arbete köper eller säljer och som skulle vilja veta mer om de faktiska juridiska regler som gäller. Dessutom tar vi upp flera praktiska konkreta fall från olika branscher och ser hur vissa problem har lösts, eller kan lösas. Och du – du kan alltid ta med dig just ditt problem till kursen - vi hjälper dig!



# KÖP- OCH AVTALS RÄTT

2 DAGAR

Att ingå avtal med dina leverantörer och säkra upp tänkbara konfliktsituationer är en förutsättning för goda affärer. I denna utbildning fokuserar vi på avtalsrätt, köprätt och räntelagen - tre juridiska områden som är särskilt viktiga för alla som gör affärer.

## ”KRITISKA OMRÅDEN FÖR ALLA SOM GÖR AFFÄRER”

Du får de senaste kunskaperna i att ingå korrekta och trygga avtal och vi förklarar säljarens respektive köparens ansvar och förpliktelser vid en affärssuppgörelse. Förhoppningsvis blir ditt arbete både effektivare och roligare efter utbildningen men framförallt minskar du risken för kostsamma tvister och konflikter.

### Syfte och utbildningsmål

Syftet är att öka kunskaperna inom den senast uppdaterade affärsjuridiken. Målet är att kunna genomföra professionella inköps- och

affärsförhandlingar med större skicklighet och ökat självförtroende samt att minska risken för eventuellt kostsamma tvister och konflikter.

### Vem ska gå?

Du som arbetar som köpare eller säljare plus alla andra som avtalar, gör affärer och vill fördjupa sina affärsjuridiska kunskaper.

### Exempel på innehåll:

- Avtalsrätt; att ingå avtal, anbud och accept-modell, avtal genom fullmakt och ogiltiga avtal
- Köprätt; frågor kring leveranser och leveransklausuler, vad händer vid dröjsmål och leverans av felaktiga varor
- Räntelagen; betalningsvillkor och dröjsmålsränta

# KOMMERSIELLA AVTAL OCH INTERNATIONELL HANDELSRÄTT

2 DAGAR

Under senare år har affärslivet alltmer kommit att använda sig av standardiserade avtal, såväl mellan företag som när produkter i slutändan säljs till konsumenter. Samtidigt har svensk export och import ökat drastiskt. Vi gör inte längre bara affärer med näraliggande länder med likartade rättssystem, utan med mer fjärran länder med andra regler och synsätt.

Kursen fokuserar dels på hur olika standardavtal tolkas och kan utformas för att undvika tvister och brott mot tvingande reglering, dels på den internationella köplagen och hur internationella tvister hanteras i domstol. Under hela kursen utgår vi från deltagarnas egna situation och verksamhet.

### Syfte och utbildningsmål

Syftet är att ge dig som köper varor och tjänster i en internationell affärsmiljö en specialisering inom kommersiell avtalsrätt och internationell handelsrätt. Målet är att undvika juridiska fallgropar och besvärliga tvister i samband med internationella affärer.

### Vem ska gå?

Du som arbetar med avtalsfrågor i Sverige och internationellt och vill uppdatera dina kunskaper i internationell handels- och avtalsrätt.

### Exempel på innehåll:

- Standardavtal och tolkning av standardavtal, kontraktsprincipen, reklamation och skadestånd
- Långvariga avtal och ändrade förhållanden
- Incoterms (leveransvillkor) och kostnader vid transporter
- Internationella köp – leveranser, dröjsmål, felaktiga varor och skadestånd
- Lagvalsregler – vilket lands lag gäller vid internationella affärer?
- Forumregler – var avgörs en internationell tvist?
- Internationell privat- och processrätt
- Avtalsrätt - olika former av avtal och förhandlingsmodeller

### EN AV VÅRA LÄRARE

#### ANNA-LENA ISAKSSON

Anna-Lena har en jur.kand. med lång erfarenhet som bolagsjurist från såväl IT-bolag som industriföretag samt som advokat. Hon har arbetat med internationella avtal med fokus på inköp och distribution och driver idag konsultverksamhet och anlitas som bolagsjurist av små- och mellanstora bolag samt inom styrelsefrågor.



# COST MANAGEMENT

## - Vet du vad som kostar, hur mycket, varför och vad som kan göras åt det?

Att ha kontroll på företagets operationella kostnader kräver en uppfattning om aktuell produkt-kostnad, en förståelse för vilka delar den består av och vad som påverkar den. För att sedan även kunna påverka kostnaden krävs bra metoder för att angripa de orsaker man identifierat. De flesta företag verkar i en miljö där det är viktigt kontrollera och minska sina produktkostnader. I vissa fall är detta en förutsättning för att alls kunna sälja och i andra fall kommer kraven via ägare som önskar en ökad marginal.

Om produkterna är inköpta består priset till största delen av andra delar än leverantörens vinst. Det räcker alltså inte att förhandla sig till en aldrig så låg vinstmarginal hos leverantören utan man behöver som inköpare förstå och förändra även dessa andra kostnadslag för att bli riktigt framgångsrik. Är det egentillverkade produkter gäller detta i ännu högre grad.

# COST MANAGEMENT

## 3 DAGAR

Denna utbildning ger dig som inköpare eller inköpschef de grunder du bör ha som specialist på kostnader. Vi förbereder dig att bli företagets "cost-cutter" och lär dig att förstå hur leverantörer beräknar sina kostnader och försäljningspris. En detaljerad produktkalkyl har två huvudsyften: att ge ett kraftfullt underlag för förhandling och att ge en bas för kostnadssänkingsarbete genom att synliggöra kostnadsstrukturer. I kursen går vi också igenom verktyg/program som finns på marknaden, verktyg för att bygga och underhålla produktkalkyler. Verktögen ger även underlag för en kontinuerlig Cost Tracking som ger incitament till prisdiskussion.

### Syfte och utbildningsmål

Att ge de grunder i cost management som krävs för att förstå sina egna och leverantörens kostnadsstruktur och prissättning.

### Vem ska gå?

Inköpare på alla nivåer som vill lära sig att använda kostnadsfördelning och TCO som beslutsfattande verktyg för besparingsprojekt och förhandlingar.

### Exempel på innehåll:

- Framtagning av produktkalkyler
- Varför och hur skall jag använda kalkylen?
- Leverantörens fasta och rörliga kostnader
- Hur leverantörer fördelar fasta kostnader
- Olika kostnadsslag
- Avskrivningens inverkan på kostnaderna
- Marginal och vinstberäkning
- Produktivitetens påverkan på kostnader
- TCO-analysverktyg
- Cost Breakdown Analysis
- Genomgång av olika kalkylverktyg/program
- Var hittar jag kostnadsindex mm.

# COST MANAGEMENT - AVANCERAD

## 3 DAGAR

Denna utbildning tar Cost Management till nästa nivå och flera nyttiga verktyg introduceras. Värdeanalys är den mest kraftfulla metoden för att kostnadsoptimera en konstruktion. Genom att i detalj förstå produktens kostnad, dess krav och hur de påverkar kostnaden kan man få värdefull information att använda i förhandlingar och som beslutsunderlag till besparingsprojekt.

## *"VÄRDEANALYS, EN KRAFTFULL METOD FÖR KOSTNADSOPTIMERING"*

Andra metoder och verktyg som berörs är bl.a. Lean, Kaizen, Initial Analysis (IA) processoptimering och Value Stream mapping.

### Syfte och utbildningsmål

Att ge praktiska verktyg för kostnadsreduktionsaktiviteter som går utöver prisförhandling. Detta är en avancerad utbildning för inköpare och produktansvariga som vill använda strukturerade metoder för att identifiera kostnadsbesparingar. Metoderna är mycket effektiva vid inköp av produkter och komponenter men kan även appliceras på tjänsteinköp.

### Vem ska gå?

Tekniska inköpare, produktutvecklare, produktionsledare och tekniker som kommer att delta i kostnadsbesparingsprojekt.

### Exempel på innehåll:

- Introduktion och orientering av värdeanalys och dess användbarhet
- Cost Breakdown Analysis
- Effektivitetskurvor
- ACB-kalkylering och overheadkostnader
- Vertyg för projektledning av kostnadsbesparingsprojekt
- Processoptimeringsverktyg
- Avancerade indexberäkningar
- Value Stream Mapping
- Funktionsanalys

### EN AV VÅRA LÄRARE LUDVIG OLSSON

Ludvig har 20 års internationell erfarenhet från ekonomistyrning och Supply Chain Management. De senaste 10 åren har leverantörsväl och leverantörsutveckling i Östeuropa och Asien varit fokusområden och Ludvig har stor erfarenhet från process- och tillverkningsindustrin samt från detaljhandeln. Han har tidigare varit Business Developer för IKEA i Vitryssland, Inköpsstrateg för IKEA of Sweden och Supply Chain Director för Aura Light International.







# FÖRHANDLING

## - Är du rätt förberedd inför årets förhandlingar?

Välkommen till Scandinavian Purchasing Groups träningsprogram inom förhandling. Vi har tagit fram ett träningsprogram för dig som vill utvecklas i ditt affärsmannaskap. Att skapa vinnare på båda sidor om bordet är utgångspunkt i våra förhandlingsträningar. Att bli en bra förhandlare handlar om att träna och träna gör man inte i matchen det gör man innan. Under våra träningar ser vi på hur vi skall utveckla affärer och individer på ett sätt som skapar förutsättningar för framtida lönsamhet för alla parter. Vi blandar ekonomisk psykologi, beteendevetenskap, konflikthantering, sälj-och inköpsteori, kulturella aspekter och självklart en hel del förhandlingsforskning mixat med deltagarnas och lärarnas erfarenheter.

# AFFÄRSFÖRHANDLING

2 DAGAR



För att möta de ökade kraven på tillväxt för företaget, är relationen och avtalen med leverantörerna och kunderna vitala. Oftast är det komplexa affärssituationer som skall lösas. Det ställer höga krav på att de medarbetare som hanterar leverantörs- och kundrelationerna gör det på ett professionellt sätt. Ett sätt att hitta nya affärlösningar och agera professionellt är att ha goda kunskaper i förhandlingsteknik. Som inköpare och säljare är detta "Core business". Det är i förberedelsen inför- och under förhandlingen du visar om du är värd din lön.

## *"TRÄNA I EN MILJÖ DÄR DU KAN TA UT SVÄNGARNA"*

Hur ofta tränar du egentligen förhandlingsteknik? Det är kanske dags att träna i en miljö där det går att ta ut svängarna och få tips på hur du som professionell förhandlare borde agera. På den här utbildningen får du chansen.

### **Syfte och utbildningsmål**

Syftet är att du ska få en grundläggande kunskap om förhandlingsprocessens olika steg och hur de passar ihop. Målet är att du efter kursen på egen hand kan planera, genomföra och följa upp dina förhandlingar.

### **Vem ska gå?**

Du som vill förstå hur en förhandlingsprocess är uppbyggd och lära dig dess grunder samt träna din praktiska förhandlingsförmåga.

### **Exempel på innehåll:**

- Modeller för systematisk förhandlingsförberedelse
- Förhållandet inköpsstrategier/säljstrategier /förhandlingsstrategier
- Inköps- vs säljprocessen
- Förhandlingsprocessen
- Prisförhandlingsteknik
- Problemlösande förhandlingar
- Fördjupade insikter i förhandlingspsykologi
- Träning i praktisk förhandlingsteknik
- Avveckling av leverantör
- Situationer med förändrade köpvolymer
- Prisförhandlingar
- Sole/single source situationer

### EN AV VÅRA LÄRARE

#### **JOHAN LAGERBIEKE**

Johan har en bakgrund som forskare i ekonomisk psykologi vid Handelshögskolan i Stockholm och arbetar sedan 1995 som föreläsare och utbildningskonsult med förhandlingar och förhandlingsfrågor för bl.a. Mannheimer Svartling, Skandia, Skanska, DUNI, IFL, Terracom och Folksam. Johan är även huvudlärare i förhandlingsteknik för Sveriges Advokatsamfund.



# AVANCERAD AFFÄRSFÖRHANDLING

3 DAGAR



Detta är en avancerad förhandlingsutbildning för professionella förhandlare med mycket högt ställda krav. Utgångspunkten är dina egna förhandlingsstyrkor och din personliga förhandlingsprofil. Du övar praktiskt genom att utgå från ett antal konkreta förhandlingsövningar. Komplexiteten i övningarna ökar gradvis under kursens gång och exempel kan hämtas från era egna förhandlingssituationer.

## *”PERSONLIG FEEDBACK PÅ DITT FÖRHANDLINGS- BETEENDE”*

Denna utbildning syftar till att ge deltagarna personlig feedback på det egna förhandlingsbeteendet. Därför videoinspelar vi ett flertal övningar för att se på det egna och gruppens beteende. Stort fokus läggs på hur vi hanterar konflikter och argumentationsteknik.

### **Syfte och utbildningsmål**

Syftet och målet är att ge djupa kunskaper om hur ditt eget personliga agerande kan påverka utgången av förhandlingsprocessen. Och att du därigenom får goda insikter i ditt personliga förhandlingsbeteende.

### **Vem ska gå?**

Du som deltar i eller leder kvalificerade affärsförhandlingar och vill förbättra din förmåga att planera och genomföra framgångsrika förhandlingar.

### **Exempel på innehåll:**

- Psykologiska aspekter
- Kommunikation
- Psykologin bakom prisförhandlingar
- Förhandlingshinder
- Personliga förhandlingsprofiler
- Samspelet i förhandlingsteamet
- Feedback på ditt förhandlingsbeteende
- Personliga förhandlingstips
- Vilka typer av inköps- och säljförhandlingar passar dig?
- Hur du utvecklar dina styrkor
- Interkulturella aspekter

### **Vi tränar bland annat följande situationer:**

- Konfliktsituationer
- Upphandlingar i konkurrens
- Leverantörsbyte
- Problemlösande förhandlingar
- Reklamationsförhandlingar



# ÅRSFÖRHANDLINGAR/KATEGORIFÖRHANDLING

3-5 DAGAR



Vi har tagit fram ett coachningsprogram där vi arbetar med era kommande förhandlingssituationer. Vi coachar er genom era årliga inköps- och förhandlingssituationer. Träningen läggs upp i flera steg där varje moment i förhandlingsprocessen utvärderas. Vi tittar på vilken inköpskategori ni vill förhandla och vilken förhandlingsstrategi som skall tillämpas. Vi arbetar fram RFI/RFQ-material och skapar utifrån offerten från leverantörerna förhandlingscase som vi övar på och följer sedan upp de verkliga förhandlingarna och utvärderar nästa steg. Denna träning/coachning använder endast deltagarnas egna förhandlingssituationer som utgångspunkt för förhandlingsträningen.

## Syfte och utbildningsmål

Målet med detta träningsprogram är att ge stöd i era verkliga förhandlingssituationer av professionella förhandlingscoacher. Vi utbildar era förhandlare och förhandlingsledare och skapar ett train-the-trainer program så att ni år efter år skapar en förhandlingsmotor.

## Vem ska gå?

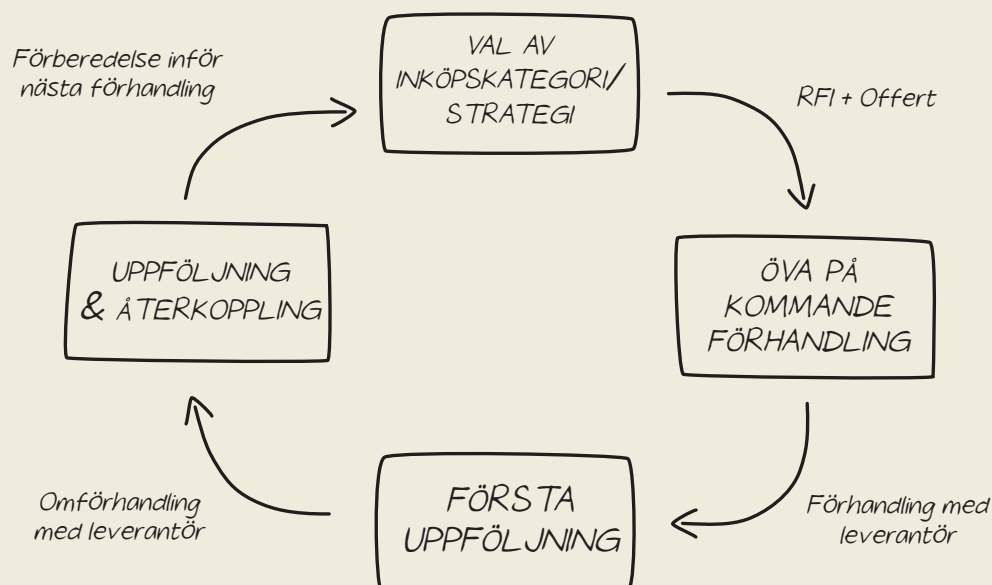
Ni som vill bli coachade i era kommande förhandlingar och utveckla era förhandlingsteam.

## Exempel på innehåll:

- Förhandlingsplanering / spelupplägg
- Förhandlingsstrategier
- Min förhandlingsprofil
- Motpartens förhandlingsprofil
- Argumentationsteknik
- Personlig feedback

## Vi tränar bland annat följande:

- Val av förhandlingsstrategi och taktik
- Argumentationshantering och psykologisk påverkan
- Att bygga upp förhandlingsstyrkan
- Omförhandlingar



# INDUSTRI 4.0

## - Är ni redo för digitaliseringen av industrin?

Industri 4.0 syftar till den fulla digitaliseringen av industrin och beskriver omvandlingen till flexibla och anpassningsbara produktionsnätverk. Målet är det intelligenta företaget som kännetecknas av förändringsförmåga, resurseffektivitet och ett utvecklat samarbete mellan maskiner och människor. Denna digitalisering kommer att förändra hela vår arbetsmiljö och funktionen hos människorna i en organisation. Som resultat skapas nya möjligheter till ökad effektivitet och minskade kostnader samt nya produkter och tjänster baserade på innovativa affärsmodeller

***”INDUSTRI 4.0 KOMMER ATT  
FÖRÄNDRA LEVERANTÖRSMARKNADEN  
FULLSTÄNDIGT - ANTINGEN ANPASSAR  
DU DIG, ELLER FÖRLORAR AFFÄRER”***

Sigfrid Rytten, VD, Scandinavian Purchasing Group

# DIGITALISERING & INDUSTRI 4.0



Tillsammans med The German Innovation Centre for Industry 4.0 har vi skapat ett utbildningsprogram för att öka kunskapen och kompetensen kring förändringarna som krävs för att förstå och implementera Industri 4.0-konceptet. Målet är att lära ut angripssätt för Industri 4.0-problem inom deltagarnas egna företag och samtidigt ge en systematisk förståelse för digitalisering av industrin. Vi delar också med oss av erfarenheter från redan implementerade och genomförda Industri 4.0-projekt för att underlätta förståelsen.

## Digitalisering & Industri 4.0



### Syfte och utbildningsmål

Du kommer att lära dig förstå, genomföra och utveckla hela Industri 4.0-konceptet inom din egen organisation eller ditt företag. Vi förklarar tydligt hur digitaliseringen och Industri 4.0 kommer att påverka ert företag. Vi delar också med oss om alla de erfarenheter som finns av implementering av Industri 4.0 från andra företag som underlättar förståelsen och nyttan av konceptet.

### Praktiskt anpassat program

- Erfarna lärare med praktisk/teoretisk erfarenhet
- Tydlig leverans efter varje modul
- Interaktiva gruppdiskussioner
- Analys av fallstudier (genomförda projekt)
- Gruppvövningar (med potentialuppskattningar)

### Olika typer av upplägg:

Våra utbildningsinsatser kan göras på olika sätt, antingen i öppna program eller skräddarsydda med exempel och fall från kundens egen organisation.

*Utbildningarna kan genomföras på olika sätt:*

#### Executive seminar

Inspirerande seminarium inom Industri 4.0

#### Öppna program

Vi utbildar i konceptet under 6 dagar.

#### Företagsinterna program

Vi bygger ett skräddarsytt utvecklingsprogram för era medarbetare utifrån era unika behov.

#### Coaching

Vi coachar era medarbetare med våra specialister hur implementeringen av industri 4.0 företagsanpassas enligt era behov.



# INDUSTRI 4.0 - KONCEPT OCH AFFÄRSMODELL

2 DAGAR

I denna djuplodande introduktion till Industri 4.0 och digitalisering ger vi en inblick i tekniker som IoT och Big Data och vilken förändring de kommer att generera för industrin. Kursen ger en stark konceptuell grund för hela ämnet och täcker de stora digitaliseringsutmaningarna som kommer att påverka produktion, FoU, supply chain och vilka affärsmodeller vi behöver förändra.

## *”INDUSTRI 4.0 ÄR 10% TEKNOLOGI OCH 90% KULTURFÖRÄNDRING”*

### Syfte och utbildningsmål

Målet är att du ska få en systematisk förståelse för digitalisering och Industri 4.0 och konkreta metoder för att implementera konceptet i sin verksamhet. Vi ger en inblick i redan genomförda Industri 4.0-projekt och ger en förståelse för de tekniska utmaningarna.

### Huvudfrågor:

- Varför är det viktigt att börja tidigt? Hur förändras världen av digitaliseringen?
- Vilka utvecklingsvägar är möjliga med Industri 4.0?
- Vilka nya möjligheter finns för produktionsmiljön, supply chain och FoU?
- Varför är nya affärsmodeller utmaningen för Industri 4.0?

### Exempel på innehåll:

- Utveckling av Industri 4.0-konceptet
- Grunderna kring digitalisering
- Big Data
- Internet of Things och relaterade tjänster
- Industri 4.0-matrisen
- Horisontell och vertikal integration
- Forskning & Utveckling 4.0
- Produktion 4.0
- Logistik 4.0
- Affärsutveckling 4.0

# INDUSTRI 4.0 - DIGITALA KRAV OCH POTENTIALER

2 DAGAR

Detta är nästa steg mot en övergripande förståelse av Industri 4.0-begreppet och vilka nödvändiga tekniska förändringar som krävs. Vi fokuserar på digitala potentialer i viktiga funktioner som kvalitetsstyrning, underhåll, eftermarknad och affärsutveckling. Vi ser även på förutsättningarna för att implementera det digitala företaget.

## *”INDUSTRI 4.0 FÖRÄNDRAR FÖRETAGENS ORGANISATION, VERKSAMHET OCH VALET AV AFFÄRSMODELL”*

### Syfte och utbildningsmål

Efter kursen kommer du att ha en förståelse för hur de digitala sambanden mellan företagets funktioner kommer att fungera. Vi förklarar även hur digital information förflyttas i hela värdekedjan. Hur kan nya intäktsströmmar skapas via digitala affärer och hur kommer Industri 4.0 digitalt att påverka framtida industristrukturer? Detta lär vi ut i kursen och förklarar även vilken påverkan digitalisering och Industri 4.0 kommer att ha på vårt humankapital.

### Huvudfrågor:

- Hur kan datastyrt underhåll öka effektivitet och lönsamhet?
- Hur kan digitala eftermarknadstjänster skapas?
- Hur förändrar digitala ekosystem det ekonomiska landskapet?
- Hur kommer autonoma system och sensitiva robotar förändra företagets organisation?
- Hur påverkar Industri 4.0 rollen och arbetet för medarbetarna?

### Exempel på innehåll:

- Uppföljning modul 1
- Kvalitetsstyrning 4.0
- Service & Underhåll 4.0
- After sales 4.0
- Affärsanalys och "data mining"
- Ekosystem 4.0
- Horisontell och vertikal integration II
- Robotics 4.0
- Autonoma system
- Anställning och arbetsplats 4.0

# INDUSTRI 4.0 - HÅLLBAR IMPLEMENTERING

2 DAGAR



Modul 3 är huvudsakligen inriktad på utmaningarna att implementera Industri 4.0-projekt. Därigenom täcker modulen vitala aspekter av flertal av förändringarna som behövs, t.ex. agil projektledning och hela IT-systemmiljön i ett fullt digitaliserat företag.

## *”HAR NI RÅD ATT INTE VARA REDO FÖR DEN FJÄRDE INDUSTRIELLA REVOLUTIONEN?”*

### Syfte och utbildningsmål

Efter kursen kommer du att förstå vilka olika implementeringsstrategier man bör ha för olika Industri 4.0-projekt. Vi lär dig också att anpassa IT-projekt kopplat till Industri 4.0 och visar hur man väljer struktur, design och organisation för implementeringen. Målet är att deltagaren ska förstå behovet av ett molnsystem för införandet av Industri 4.0 och hur administrativa robotar påverkar arbetet. Syftet är också att ge en helhetsbild av hur Industri 4.0 påverkar oss praktiskt.

### Huvudfrågor:

- Hur förändrar människa / maskin samarbetet i arbetsorganisationen?
- Varför är det viktigt att planera för AR/VR i framtidens fabriker?
- Hur kan molnlösningar förbättra IT-infrastrukturen med större flexibilitet och skalbarhet?
- Vad behöver övervägas för nya IT-miljöer och säkerhetsmekanismer?
- Vilka applikationer bör övervägas vid additiv tillverkning?
- Varför är kunskap om Change Management den mest kritiska framgångsfaktorn för alla Industri 4.0-aktiviteter?

### Exempel på innehåll:

- Uppföljning modul 2
- Samarbete mellan människa och maskin
- Assistanssystem, Augmented Reality och Virtual Reality
- Molnlösningar och tjänster
- Mjukvarusystemmiljö
- Change management för Industri 4.0
- IT-säkerhet
- Kontinuerlig och digital utveckling
- Additiv tillverkning och 3D-printing
- Implementering av digitalt ledarskap

### EN AV VÅRA LÄRARE PHILIPP RAMIN

Philipp har studerat Business Management vid University of Regensburg och American University med fokus på teknik, innovation och ledarskap. Han har stor erfarenhet av processförbättringsprojekt inom fordonsindustrin från bl.a. Mercedes-Benz och BMW. Sedan 2008 har Philipp genom olika teknikprojekt arbetat med digitala affärsmodeller och är sedan 2012 doktorand vid Chair of Innovation and Technology Management.







# SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## - Tvärfunktionell samverkan inom och mellan företag

Supply Chain Management är ett gigantiskt område och har ibland ambitionen att vilja omfatta "allt". På sätt och vis är detta sant. De flesta rollinnehavare på företaget har en direkt eller indirekt påverkan på hur denna samverkan fungerar. Ibland kan det vara svårt att börja i rätt ände. Området kan uppfattas som pretentiöst med alla experter, konsulter och trebokstavsförkortningar. Därför är det viktigt att kunna konkretisera och förenkla. De kurser och seminarier som finns beskrivna under detta avsnitt är avgränsade, konkreta och rakt på sak, med syftet att nå fram till beslut att påbörja konkreta aktiviteter. Vi fokuserar helt på era medarbetare och förutsättningar.



# EXCELLENCE IN PLANNING

2 +1 DAGAR



Fördröjningar och flaskhalsar är vanligt förekommande i industrin och leder ofta till minskad kundnöjdhet och ökad kapitalbindning. I detta program sätter vi igång aktiviteter för att höja effektiviteten i orderhantering och leveransbevakning. Vi ger er grunderna i hur ett tvärfunktionellt samarbete kan skapa balans i försörjningskedjan med en metodik som passar för anskaffning av råmaterial och komponenter men även för produktionsplanering eller lagerstyrning. Vi hjälper er att öva på metodiken och ta fram nya underlag, vilket inte är inte svårt, men det kräver mycket arbete och tålamod.

## *”BLI EN MASTER I LAGERSTYRNING OCH PLANERING”*

Under programmet utmanar vi tillsammans invanda mönster och spänningar i organisationen. Detta betyder att starkt engagemang och vilja att lyckas är en förutsättning.

### Syfte och utbildningsmål

Målet är att deltagarna ska förstå och behärska de viktigaste spelreglerna för hur effektiv planeringsprocess kan byggas upp. Genom att få en bättre överblick kan vi minska administrationen, det bundna kapitalet och stressen i en organisation.

### Vem ska gå?

Programmet riktar sig till ledare och praktiserande på taktisk och operativ nivå inom inköp, produktionsplanering och försäljning.

### Kursupplägg

Under två dagar går vi igenom grunderna i lagerstyrning och planering, vi använder deltagarnas egna problemställningar som röd tråd i programmet. Efter de 2 dagarna gör vi ett upphåll så deltagarna får hem och jobba med de nya arbetssätten. efter ca 2-3 veckor träffas vi igen och följer upp eventuella frågeställningar.

### Exempel på innehåll:

- ABC-analys och känslighetsanalys på det egna sortimentet
- Hur är affärssystemet uppsatt? Vilka parametrar används?
- Identifiera möjliga hinder och svårigheter
- Skapa en process för mätning och uppföljning
- Levererar affärssystemet tillräckligt bra överblick och beslutsunderlag?
- Skapa aktivitetsplan för hur ni kommer igång med processen
- Hur bidrar alla parter till en sammanhängande process?  
Säljaren, Produktion, Planering, Inköp / anskaffning?
- Vad är kapacitet och hur håller vi koll på vad vi klarar?
- Orderbekräftelser som blir rätt från början. Vilka krav kan vi ställa på kunden?
- Detaljerad genomgång av försörjningskedjan
- Var finns er kundorderpunkt? Hur kommuniceras denna information internt och externt?

### EN AV VÅRA LÄRARE OLLE ARFORS

Med lång erfarenhet av förändringsarbete inom industrin har Olle arbetat omfattande med logistik och Supply Chain Management. Förutom att själv vara konsult har Olle lett och rekryterat konsulter samt sålt och köpt konsultuppdrag. Genom åren har han på uppdrag av över 60 företag levererat fler än 100 projekt inom Supply Chain Management. Tyngdpunkten ligger på tillverkande industriföretag men handels- och tjänsteföretag finns också representerade.



# LEAN PRODUCTION

3 DAGAR



Detta är en grundkurs i Lean Production - en metod för resurshandtering i en produktionsprocess. Man pratar ofta om "Mer värde för mindre arbete" och att basera beslut på långsiktigt tänkande trots bekostnad av kortsiktiga mål. I denna kurs tar vi upp just detta.

## "MER VÄRDE MED MINDRE ARBETE"

I denna kurs tar vi upp dessa bitarna och förklarar hur man minimerar slöseriet, dessutom koncentrerar vi oss på en viktig del inom Lean Production - massproduktion till minsta kostnad.

### Syfte och utbildningsmål

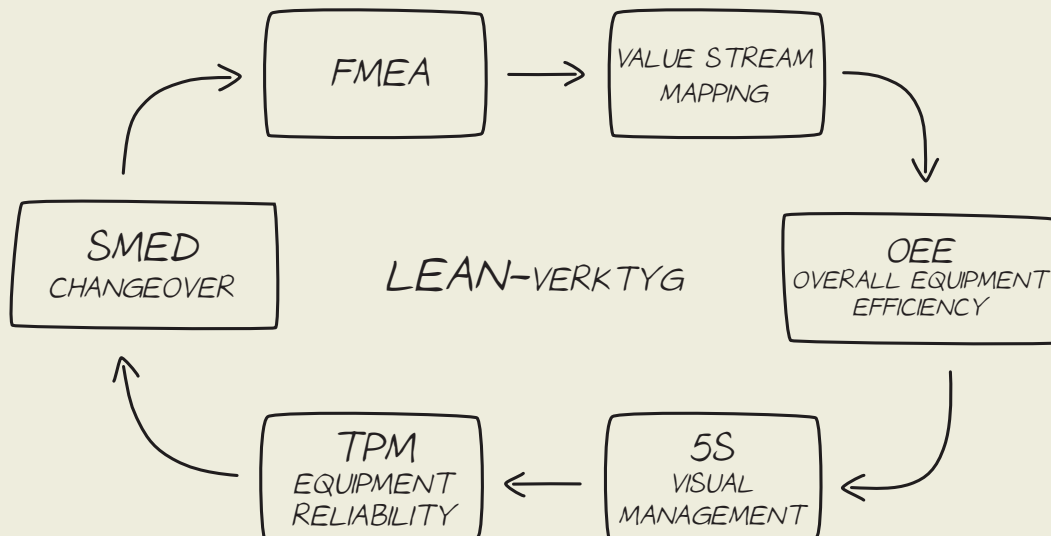
Den här utbildningen ger deltagarna en god insyn i vad Lean står för, och genomförs med föreläsningar varvade med spel och övningar för att få bästa inläring. Efter utbildningens slut ska deltagarna förstå Leanfilosofin och kunna dokumentera en verksamhet och starta samt genomföra ett förbättringsarbete.

### Vem ska gå?

Denna kurs lämpar sig för dig som ska driva en Leanimplementering, till exempel Lean Leaders, produktionschefer, produktionsledare, produktionstekniker, kvalitetschefer, VD:ar eller inköpsansvariga. Inga förkunskaper krävs för att gå utbildningen.

### Exempel på innehåll:

- Leanspel
- Värdeflödesanalys
- Att kartlägga en verksamhet
- A3 metoden samt PDCA
- Att dokumentera och genomföra förbättringsprojekt



# TOYOTA KATA

2 DAGAR



Denna utbildning och workshop förutsätter viss erfarenhet av Lean-arbete, och är ingen grundkurs. Verktyg som t.ex. 5S och SMED är en grundförutsättning för denna utbildning.

## *”BYGG EN ORGANISATION SOM STÖDJER FÖRBÄTTRINGSARBETET”*

### Syfte och utbildningsmål

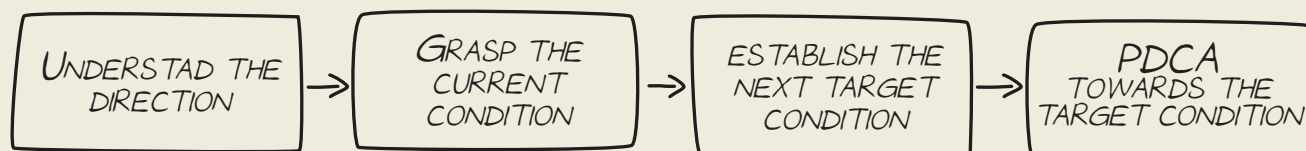
Kursen syftar till att lyfta förmågan och insikten i att dagligen genomföra experiment, med en tydlig metodik, för att kunna åstadkomma ständiga förbättringar i verkligheten. Efter utbildningens slut ska du kunna genomföra aktiviteter i din egen verksamhet med de mallar och verktyg som ges. Du ska ha kunskap i hur man bygger en organisation som stödjer förbättringsarbete och förstå vikten av många små förbättringar.

### Vem ska gå?

Denna kurs riktar sig till dig som vill ta steget vidare inom området Lean och redan har baskunskaperna t.ex. Lean leaders, produktionschefer, produktionsledare, produktionstekniker eller kvalitetschefer.

### Exempel på innehåll:

- KATA-genomgång
- Vision och utmaning
- Måltillstånd
- Policy Deployment / målnedbrytning
- Grundbegrepp för att analysera processer
- Praktisk övning med process hos värdföretaget
- Praktiskt tillämpande av coaching enligt KATA
- Genomförande av experiment enligt PDCA



### EN AV VÅRA LÄRARE

#### BO LARSSON

Bo har lång erfarenhet från ledande befattningar inom teknik, ekonomi och personal/administration. Han har ett brett spektra av erfarenheter och har sedan slutet av 90-talet arbetat med förändringsarbete i producerande företag. Han är van vid att kommunicera både med personal och ledning och med sin erfarenhet överblickar han snabbt styrkor och svagheter.







# LEDARSKAP INOM SUPPLY CHAIN

## - Ledarskapsutbildningar för alla nivåer inom Supply Chain

Kompetensutvecklingsprocessen i en lärande organisation består av flera steg. Våra utbildningar beskriver dessa steg och går noga igenom hur man praktiskt arbetar med dem. De är alla anpassade har ett sammanhängande innehåll genom de olika stegen. Vi arbetar med exempel och simuleringar från din arbetsmiljö inom Supply Chain och tar fram och presenterar praktiska verktyg för användning direkt på arbetsplatsen.

# LEDARSKAP INOM SUPPLY CHAIN

## Ledarskapets utmaningar

Det har alltid funnits inbyggda utmaningar i rollen att leda. Från att förstå och hantera egna behov till att skapa mening och riktning hos medarbetarna. Det handlar om att hantera motsättningar och det rör affärsmässiga avvägningar.

Samtidigt förändras den kontext vi verkar i och nya utmaningar uppkommer. Genom matris- och tvärfunktionella organisationer krävs nya gränsdragningar och förmågan att överbrygga målkonflikter. Kraven på tydlighet i mål och arbetssätt ökar. Konkurrensen om att attrahera och vidareutveckla de bästa medarbetarna ställer nya krav på ledarskapet.

## ”KOMPETENS BESTÅR AV KUNSKAP, VILJA OCH FÖRMÅGA”

Ökad digitalisering, fokus på kundnytta samt transparens och hållbarhet utmanar ledarskapet på alla plan, från fakta och system till normer och värderingar.

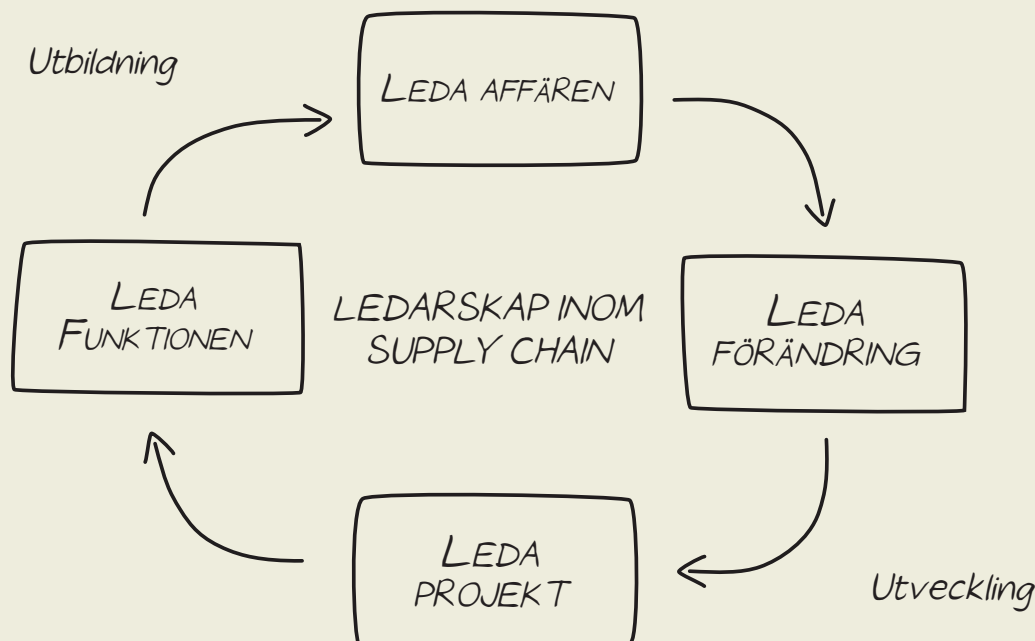
## Leda och utveckla

Att leda och utveckla tar sin utgångspunkt i vår egen syn på uppdraget och på de utmaningar som vi har att bemästra. Det gäller oavsett om rollen är inköpare, kategoriansvarig, logistikchef eller inköpsdirektör. Vårt fokus är att du som chef och ledare skall stärka förmågan och din trygghet i att leda och utveckla såväl dina medarbetare, funktionen och affären i sin helhet.

Supply Chain är företagets aorta. Alla de som har ett direkt ansvar för dess funktion och utveckling är också ansvariga för att alla andra förstår dess vikt och funktion. Att utveckla sitt ledarskap och sitt management är en del i att axla det ansvaret.

## Komplement för att ytterligare stödja individens utveckling

Utbildningsprogrammet består av fyra olika utbildningar med utgångspunkten att leda och att utveckla. Vi kan även erbjuda utbildningar i personlig coaching (enligt ICF standard) som en egen utvecklingsaktivitet alternativt i samband med respektive program för att ytterligare stödja individens utveckling. Detta som en del i egen ledarutveckling eller som supply chain coach.



# LEDA FUNKTIONEN

2 DAGAR



Att leda sig själv, medarbetare och en funktion förutsätter en god självkännedom, förmåga att möta och inspirera andra samt att göra val och fatta beslut. Denna träningen ger grunden till detta ledarskap och det snabbaste sättet att accelerera utvecklingen är att genomföra detta som ett internt program med företagets vardag och framtida utmaningar som grund.

## Syfte och utbildningsmål

Syftet är att skapa den trygghet som krävs för att du i din roll och i funktion skall kunna leda och utveckla medarbetare och funktionens arbetssätt.

## Vem ska gå?

Detta program riktar sig till alla chefer och ledare som behöver en grund i sitt ledarskap.

### Exempel på innehåll:

- Syn på uppdrag och utmaningar
- Att vara chef och ledare
- Att forma tydliga mål/målprocess
- Supply chain-processer / strategier
- Att leda individer och att leda team
- Effektiv kommunikation, coachning / feedback
- Att skapa en grund för ett högpresterande team
- Företagets processer och nyckeltal
- Från strategi till vardaglig funktion

# LEDA AFFÄREN

2 DAGAR

Förståelsen för hur funktionen kan utveckla egen affär som företagets affär i sin helhet stärker såväl förmågan som tilltron till funktionens potential.

## Syfte och utbildningsmål

Stärka förmågan genom ett mer proaktivt förhållningssätt och funktionella verktyg som tillvaratar den egna enhetens potential.

## Vem ska gå?

Du som redan leder i ditt arbete och vill utvecklas vidare i ditt affärsmannaskap.

### Exempel på innehåll:

- Vad är en bra affär?
- Trender och dess påverkan
- Affärsmodeller i förändring
- Affärsmannaskapet, vad är det och hur kan det utvecklas?
- Att forma affärsmål
- Innovativa processer
- Kompetensförsörjning som utvecklingsmotor
- Blue ocean vs. Red ocean
- Kommunikation internt och externt
- Att leda affärer i matrisorganisation

## EN AV VÅRA LÄRARE CALLE JÖNSSON

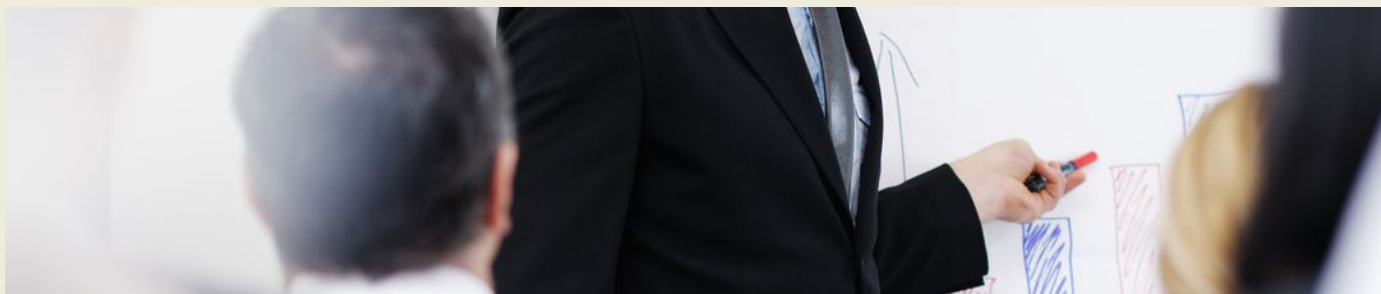
Med en bakgrund inom försvarsmakten, majors grad, har Calle verkat i olika utbildnings- och chefsroller som bland annat ledarskapslärare på Officershögskolan. Detta har gett honom en plattform för ledarskap men även stor erfarenhet av pedagogik och vuxnas sätt att utvecklas. I konsultrollen har Calle verkat i såväl privat som offentlig sektor på alla nivåer, från förste män till koncernstab och ledninggrupp.





# LEDA FÖRÄNDRING

2 DAGAR



Att utvecklas kan också innebära att förändras. Behovet att utveckla innebär inte att det automatiskt finns en motivation för densamma. Hur skapas drivkrafter och hur kan vi påverka företagskulturen i önskad riktning?

## Syfte och utbildningsmål

Tanken med programmet är att stärka förmågan att leda utvecklingen och förändring genom att öka förståelsen för förändringsprocesser samt träning i enkla, hanterbara verktyg.

## Vem ska gå?

Ledare som vill gå vidare i karriären för att leda sin organisation genom en förändringsresa.

## Exempel på innehåll:

- Syn på utveckling och förändring
- Förändringsprocesser
- Kommunikation som driver
- Att stödja medarbetaren i förändring
- Verktyg för team / ledning
- Motstånd / konflikthantering
- Företagskultur, med eller motkraft
- Att leda en organisation i kris

# LEDA PROJEKT

2 DAGAR

Projektformen är utvecklad för att snabbt kunna fokusera och skapa resultat inom ett avgränsat område. I vilken grad företaget är projektorienterat skiljer sig men projektens framgångsfaktorer är universella. I detta program arbetar vi med deltagarnas egna projekt för att få en så effektiv utbildning som möjligt.

## Syfte och utbildningsmål

Syftet är att ge förståelse för och verktyg till att effektivt driva projekt. Särskild vikt läggs vid förståelsen för projektledarens roll både inom projektet som inom företaget i sin helhet.

## Vem ska gå?

Programmet riktar sig till den som är i uppstarten av ett projekt. På så sätt kan vi använda deltagarnas "skarpa" projekt för att maximera utvecklingen av kunskapen om att leda projekt.

## Exempel på innehåll:

- Vad är projekt för oss
- Projektprocessen
- Att forma effekt och projektmål
- Att utforma genomförandet
- Uppföljning och styrning
- Att vara en organisation i organisationen
- Ansvar som projektledare
- Från projekt till vardag

A smiling woman with blonde curly hair is the central focus of the image. She is wearing a dark blue blazer over a white top. To her left, a man with grey hair and glasses is partially visible, also smiling. In the foreground, the back of a person with long blonde hair is out of focus. A computer monitor is visible on the right side of the frame. The background is a bright, modern office space with large windows and indoor plants.

# FÖRSÄLJNING

## - Säljutbildningar med utgångspunkt från köparens krav

Om alla i företaget eller organisationen förstår säljprocessen bättre och vad som styr kunden och kundens beteende i olika beslutsprocesser skapar vi bättre relationer och därmed bättre affärer för båda parter. Lär vi oss att förstå detta kan vi också påverka utgången av våra affärer i betydligt högre grad. Viktigt är också att förstå att den mentala inställningen påverkar det egna förhållningssättet mot kunderna och därmed resultatet.

För dig som säljare har vi skapat ett unikt säljprogram där vi utgår från inköparens krav från den egna organisationen och hur inköparen prioriterar. I några av våra utbildningar får du dessutom träna förhandling mot kvalificerade inköpare för att komma ännu ett steg närmare målet. Kurserna skräddarsys efter era behov för att bättre skapa möjligheter att uppnå det ni vill - bättre säljresultat.

# SÄLJFÖRHANDLINGAR

## 3 DAGAR

För att möta företagets krav på ökad tillväxt är relationerna och avtalen med kunderna vitala. Oftast är det komplexa affärs-situationer som skall lösas vilket kräver att de medarbetare som hanterar kundrelationerna gör det professionellt. Ett sätt att hitta nya affärslösningar och agera professionellt är att ha goda kunskaper i förhandlingsteknik. Som säljare är detta "core business" och det är i förberedelserna inför och under förhandlingarna du visar om du är värd din lön.

Hur ofta får du möjligheten att träna förhandlingsteknik? Det är kanske dags att träna i en miljö där det går att ta ut svängarna och samtidigt få tips på hur du som professionell förhandlare bör agera.

### Syfte och utbildningsmål

Meningen är att du som säljare ska få den grundläggande kunskap om förhandlingsprocessens olika steg som krävs för att bli en professionell förhandlare. Målet är att du på egen hand ska kunna planera, genomföra och följa upp dina förhandlingar.

### Vem ska gå?

Denna kurs riktar sig till dig som vill förstå hur förhandlingsprocessen är uppbyggd samt lära dig dess grunder och träna din praktiska förhandlingsförmåga.

### Exempel på innehåll:

- Modeller för systematiskt förhandlingsförberedelse
- Förhållandet säljstrategier/inköpsstrategier/förhandlingsstrategier
- Inköpsprocessen vs säljprocessen
- Förhandlingsprocessen
- Prisförhandlingsteknik
- Problemlösande förhandlingar
- Fördjupade insikter i förhandlingspsykologi
- Träning i praktisk förhandlingsteknik
- Nykundsförhandling
- Situationer vid förändrade köpvolymer
- Prisförhandlingar
- Kompensation för ökade kostnader

# ATT SÄLJA TILL OFFENTLIG SEKTOR

## 2 DAGAR

Lagen om offentlig upphandling har gjort säljarbetet både enklare och svårare. Enklare genom att det har blivit en tydligare struktur i upphandlingarna och att jag som säljare skall få en rättvis behandling av den upphandlande enheten och därigenom slipper "svågerupphandlingar". Svårare har det blivit genom att formalia nu är otroligt viktigt. Ett litet fel i offertern där man inte fyllt i vissa självklara krav kan göra att man blir bortplockad för att informationen till den upphandlande enheten saknats.

I denna kursen får du som säljare massor med tips på hur du skall göra för att vara med till slutet i upphandlingarna och inte falla på onödiga misstag. Kan du som säljare påverka utgången? I denna kurs får du svaret. Vi går även igenom vissa tyngre juridiska frågor och finesser – lite överkurs som kan utnyttjas till din fördel.

### Syfte och utbildningsmål

Syftet är att ge dig som säljare grunderna i offentlig upphandling och tips från professionella upphandlare som sett många falla på onödiga misstag. Målet med utbildningen är att du skall förstå de regelverk som styr den offentliga upphandlaren.

### Vem ska gå?

Säljare och säljchefer med offentliga kunder och arbetar med lagen om offentlig upphandling.

### Exempel på innehåll:

- Att sälja till offentlig sektor
- Regelverk som styr kundens agerande
- Vad måste du som säljare kunna och göra?
- På vilket sätt ger regelverket säljaren skydd?
- Hur kan jag utnyttja regelverket?
- Var tog förhandlingen och andra chansen vägen?
- Hur får vi konkurrensfördelar?
- Strategiska anbud
- Användning av köparens viktning till min fördel
- Kan jag påverka utgången?

### EN AV VÅRA LÄRARE

#### MARTIN REINHOLTZ

Martin är en av våra specialister inom svensk och dansk offentlig upphandling. Han har lång och gedigen erfarenhet inom privat och offentlig förvaltning. Martin arbetar idag som inköpskoordinator på Öresundsbrokonsortiet. Tidigare har Martin arbetat som inköpschef inom stat, kommun och landsting. Exempel på organisationer är Växjö kommun, Region Skåne och Lunds universitet.





# HUR TÄNKER INKÖPAREN?

6 DAGAR



Vi avslöjar hur professionella inköpare planerar och genomför upphandlingar. Efter att ha mött åtskilliga säljare under årens lopp sätter vi nu upp ett säljprogram för säljare som verkligen vill lära sig att göra bättre affärer och få större chans till avslut. Detta unika program bygger på att inköpare och inköpstränare delar med sig av sina tips om hur säljare bör arbeta för att få en bättre förståelse för hur inköpsprocessen fungerar och därigenom undvika onödiga missförstånd i köpar-/säljarrelationen. Missförstånd som gör att du som säljare många gånger missar självklara affärer.

## Syfte och utbildningsmål

Målet med utbildningen är att du som säljare ska kunna göra bättre och lönsammare affärer genom att förstå hur professionella inköpare tänker och arbetar.

## Vem ska gå?

Programmet riktar sig till dig som är säljare, gör affärer och förhandlar.

## Exempel på innehåll:

- Trender inom försäljning och inköp
- Säljprocessen vs. inköpsprocessen
- Den klassiska inköpsmatrisen
- Effektiva och framgångsrika säljsamtal
- Boka kundbesök per telefon
- Frågemetodik – att kartlägga inköparens behov
- Säljande argumentering
- Driva till beslut
- Prissättare eller pristagare?
- Hantering av köpmotstånd
- Effektiv tidsplanering
- Träning i egna säljsituationer

## Programupplägg

Vi börjar med att titta på hur professionella inköpare förbereder och genomför upphandlingar, hur de förbereder och genomför förhandlingar. Programmet avslutas med att er säljorganisation genomför ett praktiskt säljspel, där ni möter professionella inköpare för att sälja era egna produkter. Efter spelet ges personlig feedback på ditt säljbeteende.



## 1 Inköpsstrategier

1-2 DAGAR

Hur förbereder och genomför professionella inköpare sina upphandlingar?

### Trender inom inköp och inköpsstrategier (Förbereda)

- Trender inom inköp – vad skall ni förbereda er på
- Strategiskt, taktiskt och operativt inköpsarbete – hur tänker inköpare på olika nivåer
- Category Management inom inköp
- Den strategiska inköpsmatrisen
- Leverantörsstrategier
- Leverantörsbedömning – hur bedöms vi som företag
- Krav på framtidens leverantörsbas – krav på framtidens inköpsfunktion
- Utveckling av leverantörsrelationer
- Kostnadsjakt och resultatpåverkan – cost split up, hur hanterar vi detta
- Målpris
- Hantera förfrågan

### Inköpsprocessen och affärsjuridik (Genomföra)

- Inköpsprocessen – hur ser inköps- och beslutsprocessen ut?
- Hur genomförs upphandlingar?
- Köprätt/avtalsrätt – vilka är de juridiska problemställningarna?

Varje avsnitt avslutas med tips om hur du som säljare bör arbeta.

## 2 Säljförhandlingar

2 DAGAR

Hur tänker inköparen när förhandlingen planeras?

### Förhandling

- Förhandlingsprocessen
- Förhandlingsstrategier utifrån valda inköps- och säljstrategier
- Transaktions/relationsförhandlingar
- Relationsbyggande
- Argumentationsteknik
- Monopolsituationer – att hantera bristande konkurrens
- Psykologiska aspekter på förhandling och konfliktlösning
- Förhandlingsövningar
- Gruppförhandlingar med feedback på övningarna
- Momentet genomförs med en inköpstränare och en säljtränare i förhandlingsteknik

Momentet genomförs med en inköpstränare och en säljtränare i förhandlingsteknik

## 3 Säljspel

2 DAGAR

Träna i realistiska förhandlingssituationer med några av Sveriges duktigaste professionella inköpare som motståndare. Förhandlingsspel med egna produkter/tjänster. Kunden är verkliga inköpare som köper dessa eller liknande varor/tjänster dagligen. Förhandlingsspel med flera olika grupper som skall vinna affären.

### Spelupplägg

- Inbjudan till gemensam informationsgenomgång
- Förfrågningsunderlag
- Kompletterande frågor per telefon och mail
- Offertinlämnande
- Inbjudan till förhandling
- Förhandling i konkurrens (videoinspelas)
- Vinnare utses
- Feedback från "motståndare" och spelledare
- Genomgång av spelet

# SÄLJLICENSEN

8 DAGAR



Säljlicensen är vårt basprogram för dig som vill utvecklas till en professionell säljare. Under detta program kommer du att lära dig använda hela säljarens verktygslåda för att kunna genomföra professionella kundbesök och i praktiken "få till" affären.

## *"ALLT SOM BEHÖVS FÖR ATT BLI EN KOMPLETT OCH VASS SÄLJARE"*

Vi tar dig igenom hela processen från att boka kundbesöket, skapa en säljande kundrelation till att komma till avslut. Efter kursen kommer du att ha bättre förutsättningar för att skapa långsiktiga affärer för ditt företag.

### **Syfte och utbildningsmål**

Detta program kommer att ge dig kunskaper om att bättre identifiera kundens behov. Vi går igenom hela säljprocessen och betydelsen av att skapa goda relationer. Vi arbetar oss igenom köp- och säljprocessen på ett metodiskt och strukturerat sätt. Du får insikt i kundens köpsituation och vad som styr köparens beteende.

### **Vem ska gå?**

Vi vänder oss till dig som är ny som säljare, men även till dig som är erfaren säljare och känner att du vill stärka din praktiska säljmetodik.

### **Exempel på innehåll:**

- Trender inom försäljning och inköp
- Säljprocessen vs. inköpsprocessen
- Den klassiska inköpsmatrisen
- Effektiva och framgångsrika säljsamtal
- Boka kundbesök per telefon
- Frågemetodik – att kartlägga inköparens behov
- Säljande argumentering
- Driva till beslut
- Prissättare eller pristagare?
- Hantering av köpmotstånd
- Effektiv tidsplanering
- Träning i egna säljsituationer





## 1 Förstå det egna företags krav och kundens situation

- Företagsspel
- Vad är försäljning?
- Säljorganisationens betydelse
- Bra egenskaper hos en säljare
- Planera, prioritera och strukturera säljarbetet
- Kundens köpprocess
- Vem är kunden?
- Din egen säljprofil

## 4 Inköpsstrategier och juridik

- Inköpsstrategier
- Inköpsprocessen
- Val av leverantör
- Utvärderingsmodeller
- Morgondagens krav på leverantörerna
- Köplagen
- Avtalslagen
- Standardvillkor
- Incoterms
- Mutor och bestickning

## 2 Kundprospektering och kundmöte

- Säljstrategier
- Säljkommunikation
- Förberedelser, säljmallar och retorikstöd
- Telefonförsäljning
- Besöksbokningens roll i sälj- och köpprocessen
- Kundmötet
- Inledningsstrategier och samtalstempo
- Frågeteknik
- Enkel eller komplex försäljning

## 5 Affärsförhandling med rollspel

- Förhandling är en del av säljprocessen
- Olika förhandlingsmetoder
- Förhandlingsprocessen
- Eftergifter och motprestation
- Förberedelser inför en förhandling
- Strategi och taktik
- Kommunikation
- Förhandlingsbeteende
- Prisförhandling

## 3 Prissättning

- Olika typer av kalkylmetoder
- Självkostnad kalkylen
- Bidragskalkylen
- Prissättnings teorier
- Prishantering
- Prissättare eller pristagare
- Lönsamhetsanalyser

## 1-5 Projektredovisning

Parallellt med utbildningen skall du driva ditt eget säljprojekt där vi skall följa utbildningen steg för steg och koppla den till ditt eget praktiska säljarbete.

**Examination: Säljlicens**

# REFERENSER

ExxonMobil

MAQUET  
GETINGE GROUP

PEAB

MEGA

Bergendahls

uni  
per

Orkla  
Foods Sverige

sobi  
Pioneer in Rare Diseases

Ymer  
Technology

FISKARS

Skatteverket

B&NE NOR

TOYOTA  
MATERIAL HANDLING

Husqvarna

Kinnarps

GUNNEBO

RUSTA

Höganäs

Lantmännen

ej

VOLVO

INWIDO  
Great Windows & Doors

net insight

DYNAPAC  
ROAD GROUP

REGIN

ISOVER  
SAINT-GOBAIN

GETINGE

CEMENTA  
HEIDELBERGCEMENT Group



Atlas Copco



Scandic



Glitter

NIBE



FAGERHULT

e-on



## SCANDINAVIAN PURCHASING GROUP

Vi gör bara en sak och vi gör det hela tiden - utvecklar chefer och specialister inom Supply Chain. Våra coacher och konsulter är några av de främsta inom sina områden och skapar engagemang och motivation bland deltagarna att utvecklas inom sitt gebit.

### Utbildning

Scandinavian Purchasing Group erbjuder en mängd olika utbildningar, både s.k. öppna utbildningar, som företagsinterna program. Alla våra utbildningar är "hands-on" och kostnadseffektiva. Våra företagsinterna program är skräddarsydda utifrån behov och önskemål och exemplen hämtas från er egen verksamhet. Vi utbildar nationellt och internationellt på svenska eller engelska och våra utbildare är några av de främsta i Sverige inom sina områden. Vi erbjuder utbildningar på olika nivåer och i flera ämnen inom Supply Chain.

### Coaching

Coachen är en resurs för dig när du behöver en "extern" eller "neutral person" som diskussionspartner. Coachen ser på situationen ur en annan synvinkel, utifrån, och vet vilka situationer du kan ställas inför i ditt inköpsarbete eller ledarskap. Att anlita en coach innebär att du får en målinriktad person som står på din sida.

### Konsulttjänster

Vill du ha resultat eller en rapport? Scandinavian Purchasing Group har stor erfarenhet av effektivitetsprogram för nationella och multinationella företag. Med ett systematiskt angreppssätt kan vi identifiera förbättringsmöjligheter och kostnadsänkningar samt presentera en handlingsplan för att uppnå resultaten. Vilka resultat vill ni ha? Snabba vinster och/eller långsiktiga besparingar? Våra konsulter är snabba, professionella och presterar resultat – inte bara en rapport.

### Interim

Under en begränsad tid kan våra inköpsspecialister förstärka er inköpsorganisation, bygga upp ny kompetens mm. Vi har ett flertal kvalificerade inköpschefer, inköpsspecialister och inköpare för uthyrning, alla med stor erfarenhet av inköpsarbete på olika nivåer inom olika branscher, samtliga med internationell erfarenhet. Så behöver ni förstärkning under jobbiga perioder, glapp mellan anställningar eller helt enkelt ny kompetens, kontakta oss.

### Nätverk

Scandinavian Purchasing Group arrangerar ett flertal nätverk för inköpschefer och inköpsspecialister som vill utvecklas och fördjupa sina kunskaper inom inköpsområdet. Nätverken fungerar som ett erfarenhetsutbyte mellan deltagarna och fokuserar på olika områden inom Supply Chain.



**Stockholm**

Waterfront Building  
Klarabergsviadukten 63  
101 23 Stockholm  
+46 08 21 40 90

**Göteborg**

World Trade Center  
Mässans Gata 18  
402 24 Göteborg  
+46 31 16 21 00

**Halmstad**

Strandgatan 1  
302 50 Halmstad  
+46 35 10 90 50

**PURCHASING.SE**

© Copyright 2018, Scandinavian Purchasing Group AB. All rights reserved.