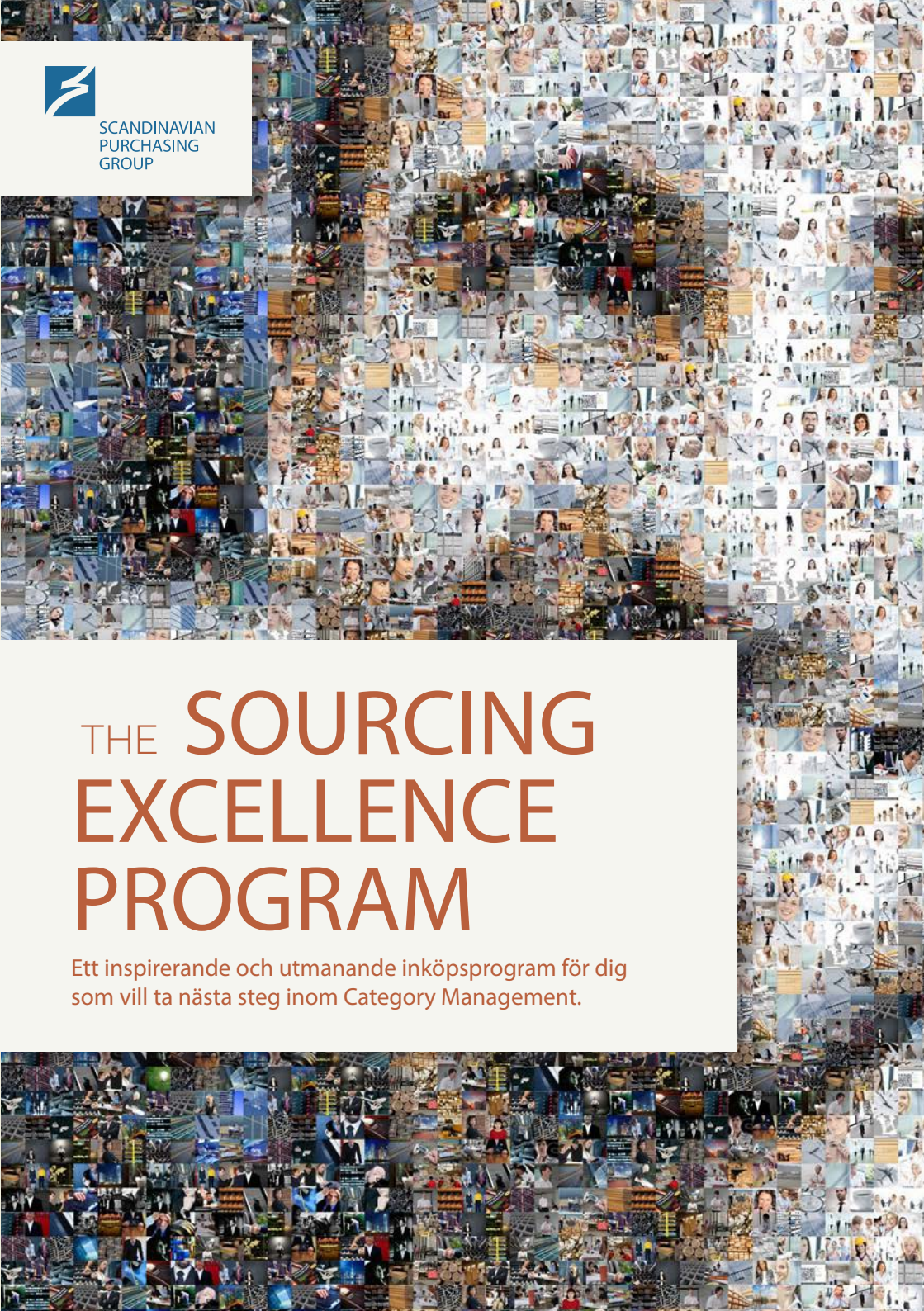

SCANDINAVIAN
PURCHASING
GROUP

THE SOURCING EXCELLENCE PROGRAM

Ett inspirerande och utmanande inköpsprogram för dig som vill ta nästa steg inom Category Management.

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, öka vinsten 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

Category Management › Total Cost Management › Leverantörs-strategi SRM › Förhandlings-strategi = Kategoristrategi › Implementering av strategi

Syfte och utbildningsmål

- Att leda och driva sin egna inköpskategori
- Att kunna utveckla arbetssätt och medverka till utveckling av inköpsfunktionen
- Att arbeta tvärfunktionellt för att maximera era affärer
- 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
- presentera olika analyser inför beslut
- redovisa vilka beslut som behövs från företagsledningen
- redovisa förhandlingsstrategier

Vem ska gå?

Utbildningen vänder sig till dig som är inköpschef eller kategoriansvarig som har hand om en egen leverantörsportfölj, egen varugrupp eller en egen kategori. Utbildningen är speciellt användbar för dig som arbetar och 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 kategoristrategidokumentet, detta är dokumentet som deltagarna skall redovisa för ledningsgruppen för att få godkänt från programmet och erhålla diplom. Ett tydligt fokus ligger på hur vi implementerar kategoristrategierna.

Modul 1

CATEGORY MANAGEMENT

2 dagar

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

Vi ger dig verktygen och tar dig igenom processen på ett praktiskt sätt så att du efter programmet har kunskapen om hur du skall driva dina egna varugrupper eller kategorier. Vi ger dig en metodik att identifiera, utveckla och maximera värdet från dina leverantörer. Du får hjälp att ta fram väl anpassade strategier och aktiviteter mot olika leverantörsgrupper.

Målet är att du ska få kunskap om hur du ska definiera din egen kategoristrategi och förstå grunderna i det strategiska arbetet internt/lokalt/globalt genom dina kategori-team samt dokumentera, kommunicera och implementera din kategoristrategi.

Exempel på innehåll:

- Grundprinciperna för Category Management
- Segmentering/spendanalys/potentialbedömning
- Stakeholder Management
- Externa och interna krav på kategorin
- Governance modeller
- Att driva kategoriteam i matris
- Strategiformulering
- Implementeringsstrategier
- Redovisningsmodeller/dashboards
- Genomgång av ”Category Management Toolbox”

Mallar som ingår:

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

Här börjar vi att bygga deltagarnas egna kategoriplaner med de erhållna mallarna som grund. Vi tittar på vilken spendinformation som är relevant och bygger kategoriträdet med huvud- och underkategorier. Vi mappar stakeholders och går igenom governance-strukturer samt formulerar actionplaner. Vilken potential finns kring tid och besparingar?

Modul 2

TOTAL COST MANAGEMENT

2 dagar

Här fångar vi totalkostnaden ur ett värdekjedjeperspektiv. Vilka kostnadsparametrar är kritiska vid köp lokat 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 lokalt och globalt.

Detaljerade kostnadskalkyler har två huvudsyften; att ge ett kraftfullt underlag för förhandling och att ge en bas för kostnadsreduktion genom att synliggöra kostnadsstrukturer. I denna modul kommer vi att gå igenom ett flertal olika verktyg för att bygga och underhålla produktkalkyler. Verktyget som ger underlag för en kontinuerlig Cost Tracking som ger incitament till prisdiskussion med leverantören.

Exempel på innehåll:

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

Mallar som ingår:

- Value chain mapping
- Varukalkyler och tjänstekalkyler
- Indexberäkningar
- Besparingsberäkningsmallar
- Beräkningar för; hard savings, soft savings och cost avoidance
- Mallar för att hitta besparingar i workshop med stakeholders
- Pris- och kostnadsjämförelsemallar

I modul 2 kommer deltagarna att ta fram kostnadskalkyler på sina egna produkter/tjänster och se hur de ingående kostnadskomponenterna påverkas av; volym, valuta, tullar, index och tillverkningsplats. De kommer också att göra en value chain mapping från leverantör till slutkund för att se var det finns förbättringsmöjligheter i kedjan.

Modul 3

LEVERANTÖRSSTRATEGIER - SRM

2 dagar

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.

Idag är det ganska uppenbart för de flesta företag att skapa konkurrenskraft för den egna verksamheten med hjälp av leverantörerna - inte "trots leverantörerna" som har varit den traditionella uppfattningen. Leverantörerna är en viktig del av hur vi skapar kundnytta.

Syftet med denna modul är att ta fram tydliga leverantörsstrategier och hur vi implementerar dessa. Inom vilka områden behöver vi nya leverantörer, vilka ska utvecklas och vilka ska fasas ut? Vi visar hur man hanterar leverantörsrelationer och övervakar prestationen hos leverantörerna för att driva mot önskade KPI:er.

Exempel på innehåll:

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

Mallar som ingår:

- Leverantörsbedömningschecklistor
- Supplier scorecards
- Riskbedömningsmallar
- Finansiella beräkningar
- Olika typer av leverantörspositioneringsmallar
- Leverantörsstrategimallar

Här bygger vi vidare på våra kategoriplaner/strategier med arbetssätt för befintliga leverantörer och metoder för att finna nya. Vi arbetar med leverantörspositioneringsmodeller för att finna de bästa sätten att optimera strategierna för leverantörsalternativen. Alternativen börjar formaliseras till en kategoriplan med tänkt strategi.

Modul 4

FÖRHANDLINGSSTRATEGI

2 dagar

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?

Vi fullföljer de kategoristrategier vi utarbetat genom att välja en av de tänkta strategierna och med hjälp av förhandling genomföra dem. Det är inte alltid möjligt att konkurrensutsätta befintliga leverantörer genom att skicka ut en förfrågan, få in offerter och byta leverantör. Det vanligaste är att man tvingas arbeta där man står, dvs. arbeta med de befintliga leverantörerna. Där är förmågan att förhandla en viktig komponent, kanske den viktigaste för att nå de mål och strategier du tagit fram i din kategoristrategi.

Modulen koncentrerar sig på din egen och ditt teams förhandlingsprofil som vi utgår ifrån när du ska förhandla. Vi har teamet i fokus när vi/du utvärderar din och teamets prestation i de förhandlingsövningar som vi valt.

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

Mallar som ingår:

- Förhandlingsplaner
- Förberedelsechecklistor
- Förhandlingsrapporter
- Mind-maps
- Förhandlingsstrategier
- Besparingsrapporter
- Business-case redovisning

Hemläxan är nu gjord med vilka planer och strategier som gäller för respektive kategori. Nu gäller det att omvandla dessa till konkreta förhandlingsplaner och strategier som vi tar fram för respektive kategori och leverantör.

REDOVISNING & IMPLEMENTERING

Som en röd tråd genom hela programmet löper kategoristrategidokumentet, det är detta dokumentet som deltagarna ska redovisa för ledningsgruppen för att få godkänt från programmet och erhålla diplom.

Vi har valt att ge deltagarna färdiga mallar som de arbetar med under programmets gång. Dessa mallar har vi skapat för att inte deltagarna ska behöva "uppfinna" egna då bristen på dessa ofta kan hindra teorin att bli praktisk leverans när man är tillbaka i sitt arbete. Istället blir teori och praktisk tillämpling lättare att genomföra då mallarna finns färdiga att använda.

Resultatet blir alltså professionella "färdiga" kategoriplaner att redovisa och använda när deltagarna kommer till sitt arbete, för olika målgrupper med olika komplexitet. Vi förebereder också deltagarna också deltagarna under programmet för hur arbetet med redovisningen ska gå till för att få bästa effekt.

Under programmets gång identifierar vi ofta "quick-wins" besparingar, vilket gör att programmet oftast är betalt innan det är avslutat.

Ett stort antal företag har genomfört detta program internt med otrolig effekt på lönsamheten.

"Vi hittade massor med nya besparingsmöjligheter"

"Vi har redan bokat kurs nummer 3"

Epiroc

GETINGE

ÖoB

"Kategoristyrningsupplägget har genererat 100 MSEK i besparingar på fyra år"

"Ett måste att använda våra egna affärer som exempel"

"Bra coacher på respektive modul"

Bergendahls

lekolar

bravida

"Vi sparade 12 MSEK kopplat till programmet"

eLON GROUP

"Tufft men utmanande att redovisa inför ledningsgruppen"

Kinnarps

"Väldigt effektivt att träna på våra egna kategorier"

e·on

Ballingslöv

FISKARS

The Sourcing Excellence Program har genomförts på ett stort antal företag nationellt och internationellt i olika branscher. De ingående modulerna anpassas efter företagens krav och utgör stommen i programmet.

Fler utbildningar hos Scandinavian Purchasing Group:

- Ledarskap inom supply chain
- Köp- och avtalsrätt
- Förhandlingsteknik
- Industri 4.0
- Cost Management
- Hur tänker inköparen?
- E-Sourcing
- Affärsmässiga inköp
- Sourcing Adademy
- Att sälja till offentlig sektor

Scandinavian Purchasing Group är ett konsultbolag helt specialiserat på utveckla inköps- och logistikfunktionen hos företag och organisationer. Vi identifierar och utvecklar människor som brinner för sin uppgift. Vi gör bara en sak och vi gör det hela tiden - stöttar chefer och specialister inom inköp och supply chain. Våra coacher och konsulter är några av de främsta inom sina områden och vi skapar engagemang och motivation bland deltagarna att utvecklas.

Stockholm
Waterfront Building
Klarabergsviadukten 63
101 23 Stockholm
+46 (0)8 21 40 90

Göteborg
World Trade Center
Mässans Gata 18
402 24 Göteborg
+46 (0)31 16 21 00

Halmstad
Tullkammarhuset
Strandgatan 1
302 50 Halmstad
+46 (0)35 10 90 50

info@purchasing.se

© Copyright 2019, Scandinavian Purchasing Group AB. All rights reserved.

purchasing.se