



SCANDINAVIAN
PURCHASING
GROUP

THE SOURCING ACADEMY

Detta är grundutbildningen för dig som vill ha en solid bas
att utgå ifrån för att bli en professionell inköpare.

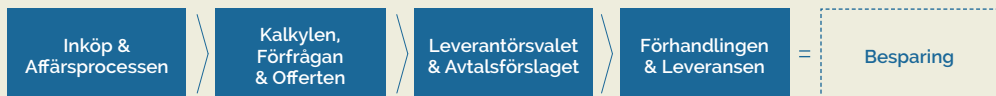
THE SOURCING ACADEMY

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 vidareutveckling eller avveckling av produkten eller tjänsten.

The Sourcing Academy Program



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 organiseras och styrs.

Syfte och utbildningsmål

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

Vem ska gå?

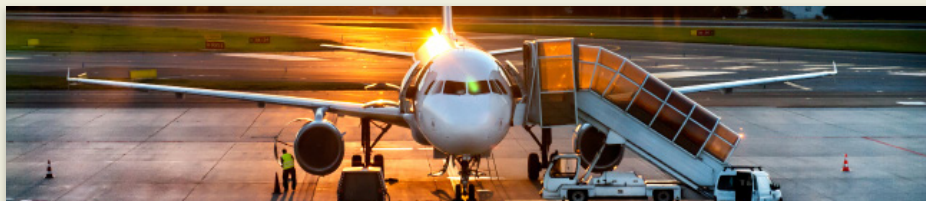
Nya eller "gamla" inköpare, produktutvecklare, produktionsledare eller tekniker som kommer att driva/delta i någon form av inköpsprojekt.

Programupplägg

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.**

Under **förberedelsen** inför programstart väljer deltagaren ut ett produkt - eller tjänsteområde som skall användas som praktiska exempel under programmet. Under **genomförandet** av programmet arbetar vi med deltagarnas egna besparings/sourcingprojekt som levande exempel. **Uppföljningen**, som görs hemma på arbetsplatsen där deltagaren skall redovisa det besparingsprojekt som deltagaren skapat och levererat.



Att vara inköpare innebär att ha en god kunskap om företagets affärer, förstå sin egen roll och vilket värde vi är satta att skapa både på kort och lång sikt. Vår uppgift är många gånger att säkra våra affärer med pålitliga leverantörer som kan leva upp till de högt ställda mål vi har på; produkt, pris, leverans, hållbarhet och kvalitet. Genom en effektiv inköpsprocess där vi maximalt utnyttjar den globala marknadens möjligheter och nyttjar alla de digitala möjligheter som finns kommer vi att leva upp till våra interna och externa kunders förväntningar.

I modul 1 startar vi resan 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 du effektiva upphandlingsprocesser för dina interna uppdragsgivare? Hur styr era strategier ditt inköpsarbete? Var skall du börja att tjäna pengar åt företaget? Hur jobbar du smart? Hur dokumenterar du detta så det blir en lärande process? Många frågor, men du kommer också att få många svar och tips!

Exempel på innehåll:

- Företagets affärer - inköps roll / ansvar?
- Affärsmananskapet - att leverera värde
- Inköpsstrategier - kategoristrategin styr
- Spendanalys - var finns pengarna?
- Marknadsanalys - produkt / pris / leverantör
- Hur dokumenterar vi upphandlingen och affären? - inför framtida upphandlingar
- Inköpsplan - att driva inköpsprojekt
- Vilka KPI:er styr? - att sätta mål
- Genomgång av "Toolbox - den digitala verktygslådan"

Mallar som ingår:

- Inköpsanalys
- Inköpsplan - affärsplan
- The dossier - verktygslådan
- Internt sälj-/workshopmaterial för inköps-team och stakeholders
- Projektplaner

Här börjar vi att bygga deltagarnas egna affärsplaner. Vi tittar på vilken spendinformation som är relevant och bygger kategoriträdet med huvud- och underkategorier för att se var vi har den bästa potentialen att lyckas. Vi mappar stakeholders och går igenom governancestrukturen samt formulerar actionplaner. Var finns det potential finns kring tid och besparingar?



Att förstå de totala kostanderna under hela produktens eller tjänstens livscykel är att förstå vilka kostnader som kommer att driva kostnadsutveckling på produkten/tjänsten över tiden. Du kanske mäts på prisutvecklingen men den är del av den totala kostnaden som har den största betydelsen för företaget. När en förfrågan går ut till en leverantör, ny eller gammal så sätter vi spelreglerna och förväntningarna för fortsatt diskussioner och en tänkbar framtid. Med en rätt formulerad förfrågan är det lättare att utvärdera de offerter som kommer från olika leverantörer.

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.

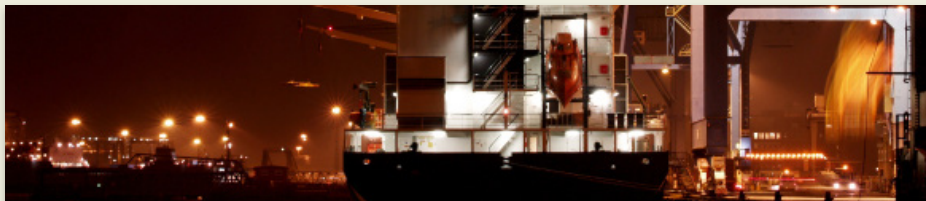
Exempel på innehåll:

- Value chain mapping - kartläggning av värdekedjan
- Value Chain Costing - kartläggning av kostnader
- 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 - RFI/RFQ/RFP
- Vilka digitala kalkyl- och offertverktyg finns?

Mallar som ingår:

- Value chain mapping
- Varukalkyler och tjänstekalkyler
- Indexberäkningar
- 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 kostnads kalkyler 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 hela kedjan.



Att välja leverantör är en av dina viktigaste uppgifter som inköpare. Med rätt leverantör säkrar du leveranser/kostnadsbild, utvecklar produkter/tjänster och skapar lönsamhet för företaget. Vi kan shoppa runt och testa olika leverantörer, det kommer dock att ta en hel del tid och skapa förväntningar hos de du kontakter. Att arbeta med leverantörssökning och utvärdering är ett strategiskt arbete där sökningen måste ha ett tydligt syfte att förbättra den leverantörsbas vi har idag och säkra framtida affärer.

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. Hur kommer vi att binda upp vår relation med vår externa part och hur skall det tänkta avtalet se ut? Vi går igenom den legala processen så vi inte gör några onödiga misstag. Vilka avtal skall finnas parterna emellan och hur skall dessa användas under hela vår relation?

Exempel på innehåll:

- Vad är Supplier Relationship Management?
- Framtidens krav på leverantörskäran
- Leverantörsbedömning och leverantörsvärdering
- Ekonomisk leverantörsbedömning
- Risk Management
- Leverantörskategorisering
- Hur arbetar vi med leverantörsutveckling?
- Den legala processen
- Olika avtalstyper: NDA / Lol / Utv-avtal / Verktygsavtal
- Standardavtal / Incoterms

Mallar som ingår:

- Leverantörsbedömningschecklistor
- Supplier scorecards
- Riskbedömningsmallar
- Finansiella beräkningar
- Olika typer av leverantörspositioneringsmallar
- Flertal standardavtal
- NDA / Lol / Utv-avtal
- Verktygsavtal

Här bygger vi vidare på våra affärsplan med arbetssätt för befintliga leverantörer och metoder för att finna nya. Vi arbetar med leverantörsbedömningar för att finna strukturen för att utvärdera våra alternativ. Vi börjar att fundera igenom den tänkta avtalsstrukturen med huvudavtal och vilka bilagor som skall ingå.



Vissa tycker det är kul att förhandla andra inte. Att vara inköpare innebär att kunskapen att förhandla är vital. Förhandlingsresultatet speglar hur väl du har förberett den tänkta affärsuppgörelsen och om du tänkt igenom hela produktens eller tjänstens livscykel, vilka utmaningar kan komma efter avtalstecknandet. Det är alltid lättare att diskutera och avtala om detta innan problemet uppstår än när det inträffar. Det handlar många gånger att skapa en gemensam plan parterna emellan hur vi löser eventuella konflikter eller hur vi utvecklar vår relation.

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:

- Förhandlingsstrategi - vad vill vi uppnå?
- Förhandlingsprocessen - hur tar vi oss dit?
- Framgångsrika beteenden - hur agerar vi?
- Argumentationsteknik - retorik
- Prisförhandlingsteknik - bra att kunna
- Förhandlingsövningar - vi övar och prövar
- Färdigförhandlat - vad är avtalat?
- Implementering/ Uppföljning / Utveckling
- Projektredovisning - hur vi redovisar

Mallar som ingår:

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

Nu är förberedelsen gjord inför förhandlingen med alla krav som skall ingå. Vi har valt ut de leverantörer vi vill förhandla med och bjudit in dessa till förhandling. Vi skall dock fundera på vilken förhandlingstrategi som skall användas och hur vi tänker upp nå våra mål. Nu är det dags att sätta sig ned med teamet och fundera på vem som gör vad. När väl förhandlingen är genomförd och vi är överens så skall avtalet undertecknas och affären starta. Nu börjar nästa del av resan mot leverans. Har vi säkrat allt?

PROJEKTREDOVISNING & IMPLEMENTERING



Som en röd tråd genom hela programmet löper "affären", den följer vi från kravspecifikation till färdig leverans. Upphandlingen skall dokumenteras och redovisas för inköpsledningen 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 tillämpning lättare att genomföra då mallarna finns färdiga att använda.

Resultatet blir alltså professionella "färdiga" upphandlingsmallar som redovisa och kan använda när deltagarna kommer till sitt arbete. Vi förbereder deltagarna under programmet på 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 våra program internt med otrolig effekt på lönsamheten.

"Vi hittade massor med nya besparingsmöjligheter"

"Vi har redan bokat kurs nummer 3"

 **Epiroc**

GETINGE *



"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"


"Väldigt effektivt att träna på våra egna kategorier"

Kinnarps

e-on

Ballingslöv

FISKARS



Fler utbildningar hos Scandinavian Purchasing Group:

- Sourcing Excellence Program
- SQA Academy
- Master Classes
- Category Management
- Cost Management
- Negotiation Excellence Program
- Affärsjuridik
- Supply Chain Management
- Sales Management
- Key Account Management

Scandinavian Purchasing Group är ett konsultbolag helt specialiserat på utveckla inköps- och logistik-funktionen 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.

www.purchasing.se

© Copyright 2026, Scandinavian Purchasing Group AB. All rights reserved.