

Vzdělávací aktivity CAPLu pro období 2012 – 2014

jsou zaměřeny především na následující odborné oblasti a cílové skupiny :

- **MLS – modulární vzdělávací systém OSN - distanční studium na mezinárodní certifikát „Nákup a řízení dodavatelského řetězce „ (PSCM)**
- **MLS – modulární vzdělávací systém OSN – přípravné semináře na mezinárodní certifikát**
- **" Nákupní excellence od A do Z " - tvrdé znalosti a praktické aplikace**
- **" Nákupní excellence od A do Z " - měkké dovednosti pro nákupčí**
- **Manažerské vzdělávání a osobní dovednosti vedoucích pracovníků**

Podrobný popis struktury , obsahu , cílových skupin i realizačních podmínek je uveden v dalším textu :

1, MLS – modulární vzdělávací systém OSN - distanční studium na mezinárodní certifikát „Nákup a řízení dodavatelského řetězce „ (PSCM)

- toto studium je realizováno **pouze a výhradně v angličtině** a to počínajíc studijními podklady (učebnice a pracovní sešit) k jednotlivým modulům až po písemné zkoušky pod dohledem **externích zkušebních komisařů**
- **nosné moduly pro základní mezinárodní certifikát** jsou :
 - č. 1 - Znalost podnikatelského prostředí
 - č. 2 - Specifikace požadavků a plánování nákupu
 - č. 3 - Analýza dodavatelského trhu
 - č. 4 - Návrh strategie nákupu a logistiky
 - č. 5 - Hodnocení a výběr dodavatelů
 - č. 6 - Vyžádání a hodnocení nabídek
- **cílová skupina :**
 - **vedoucí pracovníci a specialisté útvarů nákupu a logistiky** , kteří jsou schopni a připraveni zvyšovat svoji odbornost a dosáhnout **mezinárodní certifikace PSCM**
 - pracovníci systematicky **připravovaní pro vedoucí pozice v nákupu a logistice** a to v tuzemsku i v zahraničí
 - pracovníci prokazující **velmi dobrou znalost anglického jazyka**
- **průběh zkoušek**
 - zkoušky se konají pravidelně 2 x ročně (semestrálně) , vždy v **březnu a září v Brně** a jsou pouze písemné
 - zkoušky probíhají v angličtině , za **striktního dozoru 2 nezávislých komisařů** , kteří byli **schváleni řídicím výborem MLS** - předané odpovědi jsou ihned po zkoušce **zapečetěny a odeslány na koordinační pracoviště MLS**

- praktické informace

- vzdělávací systém MLS (**Modular Learning System**) je v současné době celosvětově využíván s podporou a pod patronací OSN v cca 65 zemích
- do vzdělávání s využitím MLS se zapojují i **přední evropské země** (např. Německo , Francie , Švýcarsko) - v České republice pak některé významné společnosti patříci mezi **TOP 10 / TOP 100**
- **všichni absolventi** , kteří již získali základní mezinárodní certifikát **pokračují ve studiu rozšiřujících** modulů (7 – 12) a **speciálních** modulů (13 – 16) s cílem **završení mezinárodní certifikace PSCM na nejvyšší dosažitelné úrovni a využití získaných znalostí v realizační praxi ...**
- studium na **mezinárodní certifikát PSCM** jsme zahájili v roce 2007 a v Evropě máme **největší zkušenosti a nejlepší výsledky !!!**

2, MLS – modulární vzdělávací systém OSN – přípravné semináře na mezinárodní certifikát

- MLS má v **současné době celkem 16 modulů** , které jsme všechny lokalizovali do češtiny a je možné je samostatně objednat a využívat
- **podrobný obsah jednotlivých modulů** je k dispozici na našich webových stránkách : www.capl.cz a to jako wordovský soubor , který je umístěn **pod grafickým obrázkem MLS** v pravé dolní části našeho webu

Základní moduly :

- Modul 1 - Znalost podnikatelského prostředí
- Modul 2 - Specifikace požadavků a plánování nákupu
- Modul 3 - Analýza dodavatelského trhu
- Modul 4 - Strategie nákupu
- Modul 5 - Hodnocení a výběr dodavatelů
- Modul 6 - Vyžádání a hodnocení nabídek

Rozšiřující moduly :

- Modul 7 - Vyjednávání
- Modul 8 - Příprava smluv
- Modul 9 - Řízení smluvních vztahů
- Modul 10 - Řízení logistiky
- Modul 11 - Řízení zásob
- Modul 12 - Měření výkonnosti nákupu

Speciální moduly :

- Modul 13 - Ekologický nákup
- Modul 14 - Nákup ve skupině
- Modul 15 - E - nákup
- Modul 16 - CRM - řízení vztahů s dodavateli

Cílová skupina :

- pracovníci nákupu a logistiky , kteří mají zájem o studium zakončené mezinárodním certifikátem , případně o získání prioritních znalostí dle podmínek celosvětového know how MLS

Praktické informace :

- přípravné semináře realizujeme formou **1 – 2 denních pracovních školení** (workshopů) preferenčně ve školících prostorách firem - variantně mimo firmu
- vzhledem k prováděcím podmínkám licence zajišťujeme tyto semináře **výhradně vlastními lektory**
- **volba oblastí / modulů , rozsahu a sekvence** odborné přípravy cílové skupiny je odvislá **od priorit a realizačních podmínek** zákazníků

Počet účastníků : cca 10 – 15

3, " Nákupní excellence od A do Z " - tvrdé znalosti a praktické aplikace

- tato forma odborné přípravy pracovníků nákupu a logistiky je zaměřena především **na rychlé a účinné aplikace** ve **zvyšování účinnosti a efektivity nákupních procesů** především v průmyslu a ve službách
- cílem je dosáhnout v časovém horizontu měsíců zlepšení a úspor nákladů v oblasti **nakupovaných komodit , dodavatelské základny i dalšího potenciálu** a to formou tzv. **Akčních plánů zlepšení** a to včetně **kvantifikace úspor**
- osvědčené oblasti a navazující témata jsou zpravidla tyto :

- 1, Úvod do moderního nákupu - **nákupní excellence a JAK na to ...**
- 2, **SWOT analýza** nákupních procesů a limity , překážky , omezení
- 3, **Kvalitativní audit** nákupu - metodologie , hodnocení , benchmarking
- 4, **ABC analýza** komodit a dodavatelů
- 5, Metodologie a **realizace komoditních matic**
- 6, **Segmentace dodavatelského trhu**
- 7, **Matice atraktivity** kupujícího - zákaznická matice
- 8, **Vysoká škola** nákupních technik
- 9, **Akční plány** komodit , dodavatelů a **SWOT - katalog úspor**
- 10, **Měření výkonnosti** a reporting v nákupu
- 11, **Měření a vyhodnocování úspor v nákupu**
- 12, **Verifikace dosažených zlepšení** (SWOT II , audit II)
- 13, **Vstupní - výstupní testy** znalostí / dovedností
- 14, **Faktory úspěšného nákupu** a **zpětná vazba** z jiných aplikací
- 15, **Nákup a logistika v době finanční krize** – **hrozba** nebo **příležitost**
- 16, **Štíhlý nákup** - vize nebo nutnost ??? a **CO dál ???**
- 17, **Střediska sdílených služeb** , outsourcing , best practices
- 17, **Rekapitulace** postupu prací - **klíčové oblasti**
- 18, **Individuální konzultace** - **case by case** aplikace
atp. atd.

Cílová skupina :

Organizace resp. pracovníci nákupu a logistiky , kteří mají zájem o získání **osvědčeného know how a aktivní účast** v aplikačním projektu „**Zlepšení výkonnosti a efektivity nákupu** „

Počet účastníků : cca 10 – 15 (kromě individuálních konzultací)

Praktické informace :

- **1 – 2 denní pracovní semináře** (workshopy) preferenčně ve školících prostorách firem - variantně mimo firmu
- výuku tvrdých znalostí (hard skills) a praktické aplikace zabezpečujeme **především vlastními lektory** resp. spolupracujeme s **osvědčenými přednášejícími a organizacemi**
- **volba oblastí / modulů , rozsahu a sekvence** odborné přípravy cílové skupiny je odvislá **od priorit a realizačních podmínek** zákazníků

4, " Nákupní excellence od A do Z " - měkké dovednosti pro nákupčí

- tato část odborné přípravy pracovníků nákupu a logistiky je **navazující nadstavbou** na „ **výchozí** „ školení a pracovní semináře zaměřené především na „ **tvrdé znalosti a praktické aplikace** „
- záměrem je **především rozvoj osobních dovedností** nákupčích a to v návaznosti na získané „ **tvrdé znalosti** „ a zejména procvičením **modelových situací** v jednotlivých **kvadrantech komoditních matic a matic dodavatelského trhu** - viz. „ **best practices** „ a **osvědčené strategie a postupy**
- standardně jsou aplikovány i optimální **postupy při využívání příležitostí a silných stránek** , resp. **eliminaci hrozeb** a **posilování slabých stránek** , identifikovaných ve **SWOT analýze** nákupních procesů
- závěrečné části tohoto bloku jsou tvoří **mezistupeň k rozvoji manažerských schopností a dovedností ...**
- nosné oblasti a témata jsou především :
 1. **Vyjednávání** v nákupu - **zásady , principy , postupy**
 2. **Vyjednávání** v nákupu - **případové studie** „ **Maticy** „ - **videotrénink**
 3. **Komoditní týmy a týmová práce v nákupu**
 4. **Komoditní týmy a týmová práce v nákupu** - **případové studie**
 5. **Řízení priorit v čase** pro nákupčí
 6. **Stress management** pro nákupčí
 7. **Komunikace a komunikační dovednosti** pro nákupčí
 8. **Vedení a motivace** v nákupu
 9. **Odborný profil a osobní výkonnost** nákupčích
 10. **Harmonizace skupinových a osobních priorit** – **Teambuilding**
 - 11, **Individuální konzultace** - **case by case aplikace**
atp. atd.

Cílová skupina :

Pracovníci nákupu a logistiky , kteří mají zájem o rozšíření **tvrdých** znalostí nákupčích v oblastech **měkkých technik a dovedností** a to především rozvojem svých **osobních schopností a osobní výkonnosti** .

Počet účastníků : cca 10 – 15 (kromě individuálních konzultací)

Praktické informace :

- **1 – 2 denní pracovní semináře** (workshopy) - často i ve dvojici lektorů **preferenčně mimo firmu**
- výuku **měkkých dovedností** (**soft skills**) rovněž zabezpečujeme **především vlastními lektory** resp. spolupracujeme s **osvědčenými přednášejícími a organizacemi**
- **volba oblastí / modulů , rozsahu a sekvence** odborné přípravy cílové skupiny je odvislá **od priorit a realizačních podmínek** zákazníků

5, Manažerské vzdělávání a osobní dovednosti vedoucích pracovníků

- **speciální oblasti** odborné přípravy vedoucích pracovníků jsou zaměřeny především na klíčové oblasti **dnešního a budoucího působení** manažerů
- druhá část tohoto bloku je orientována zejména na **podporu a rozvoj jejich osobní výkonnosti** včetně tréninků „ **JAK nejlépe ...** „, a to včetně **posilování jejich psychické a zdravotní odolnosti**
- významnou část tréninku manažerů tvoří **individuální součinnost** s renomovaným koučem (koučing a mentoring) při jejich **dalším osobním a profesním růstu**
- osvědčené oblasti a navazující témata jsou zpravidla tyto :

- 1, **Krizový management** a leadership
- 2, **Strategické řízení** společností a procesů
- 3, **Organizování a řízení** procesů a podřízených
- 4, **Řízení priorit v čase – Time management**
- 5, **Řízení pod tlakem a zátěží – Stress management**
- 6, **Efektivní tvorba týmů a týmové role**
- 7, **Techniky a praxe úspěšného vyjednávání**
- 8, **SWOT analýza podnikání a procesů** - výběr a řešení prioritních příležitostí
- 9, **Jak nejlépe řídit procesy a sebe - případová studie**
- 10, **Koučing** a **individuální plány** osobního rozvoje
atp. atd.

Cílová skupina :

Průmyslové firmy organizace poskytující služby resp. **vedoucí pracovníci** , kteří mají zájem o **prohloubení a praktické vzdělávání** v oblastech **manažerského vzdělávání** a to především rozvojem svých **osobních schopností a osobní výkonnosti** a to včetně **individuálního koučingu a mentoringu** .

Počet účastníků : cca 5 – 10 (kromě individuálních konzultací)

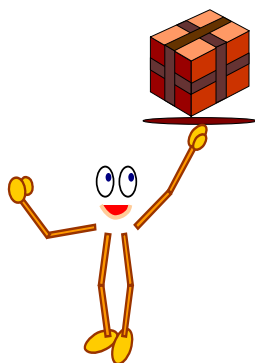
Praktické informace :

- **1 – 2 denní pracovní semináře (workshopy) - preferenčně mimo firmu**
- výuku **manažerských** dovedností rovněž zabezpečujeme **především vlastními lektory** resp. spolupracujeme s **osvědčenými přednášejícími**
- **volba oblastí / modulů , rozsahu a sekvence** odborné přípravy cílové skupiny je odvislá **od priorit a realizačních podmínek** zákazníků

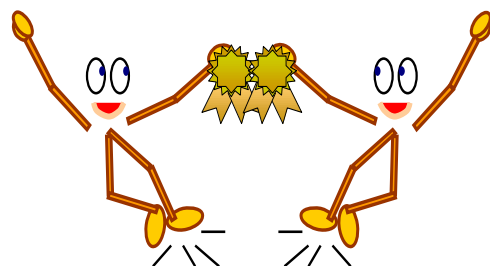
Závěry a doporučení :

- výše uváděné odborné oblasti **odborného vzdělávání** pracovníků **nákupu a logistiky** a také **vedoucích pracovníků** nabízí mimořádně širokou paletu **odborného růstu a osobního rozvoje** a to od **prestižního studia na mezinárodní certifikát** , přes **přípravné semináře** k vybraným modulům MLS , znalosti a aplikace **hard i soft skills** v nákupu až po **individuální rozvoj manažerských dovedností**
- uváděná témata a postupy máme **ověřeny a dále vylepšeny** desítkami praktických aplikací - často u **prestižních firmách v tuzemsku a zahraničí**
- víme **CO a JAK děláme** a jsme připraveni poskytnout disponibilní **know how a praktické zkušenosti** i dalším organizacím a posluchačům
- v případě zájmu o spolupráci v jakékoliv odborné oblasti jsme připraveni vybrat ve spolupráci s potenciální zákazníkem **optimální rozsah a způsob využití** nabízených aktivit

S pozdravem " **těšíme se na zahájení naší spolupráce** "



Ing. Jiří Hlavica , CSc., M.I.M.
předseda CAPLu



mail : asociace@capl.cz

tel. 606 625 007