




ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УГМК



Негосударственное частное образовательное учреждение высшего образования
«Технический университет УГМК»
(НЧОУ ВО «ТУ УГМК»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор НЧОУ ВО «ТУ УГМК»


(подпись) В.А. Лапин

«26» сентября 2023 г.




ПРОГРАММА
повышения квалификации
**«Академия закупок. Профессиональный курс.
Закупки на 100%»**
(наименование программы)

Верхняя Пышма
2023

Лист согласования

Программы повышения квалификации «Академия закупок. Профессиональный курс. Закупки на 100%»

Ф.И.О. эксперта	Должность	Дата согласования	Подпись
Воронина А.Н.	Главный специалист отдела развития закупок	<u>29</u> . <u>09</u> . 2023	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы

Совершенствование и получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, связанной с повышением эффективности закупочной деятельности компании:

- способность эффективно проводить переговоры о поставках и сотрудничестве.

1.2. Планируемые результаты обучения

Слушатель должен знать:

- основные функции закупок;
- принципы управления категориями и эффективностью поставщиков;
- приемы и инструменты для ведения переговоров с топ-менеджерами ключевых поставщиков;
- способы исправления слабых мест в работе специалистов отдела закупок.

Слушатель должен уметь:

- выявлять области снижения затрат;
- управлять категориями и эффективностью поставщиков;

1.3. Требования к уровню подготовки слушателя

Слушатели, имеющие высшее или среднее профессиональное образование

1.4. Программа разработана с учетом Профессионального стандарта 08.026 «Специалист в сфере закупок». Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 года №625н.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Наименование раздела		Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	в том числе, час.			СРС, час	Текущий контроль (шт.)			Промежуточ ная аттестация	
				лекци и	лабор аторн ые работ ы	прак. занят ия, семин ары		РК, РГР, Реф	КР	КП	Заче т	Экза мен
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Тактика воздействия на сложных поставщиков и монополистов	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0
2	Чек-лист переговоров со сложными поставщиками и монополистами	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0
3	Алгоритм убеждения в переговорах	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0
4	Профессиональная подготовка к переговорам	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
5	Улучшение условий и закупочных цен	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
6	Сильные инструменты влияния в переговорах	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0
7	Получение скидок и дальнейшее улучшение условий закупок без ущерба для сроков и качества	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0

8	Полный алгоритм действий при повышении цен	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	
9	Точки приложения усилий в переговорах с поставщиком	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	
10	Противодействие манипуляциям поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0	
Итоговая аттестация		1											
Итого		24	23	0	0	23	0	0	0	0	0	1	0

2.2. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) ¹⁾	Наименование раздела
Первый день	Тактика воздействия на сложных поставщиков и монополистов. Чек-лист переговоров со сложными поставщиками и монополистами. Алгоритм убеждения в переговорах. Профессиональная подготовка к переговорам
Второй день	Профессиональная подготовка к переговорам. Улучшение условий и закупочных цен. Сильные инструменты влияния в переговорах. Получение скидок и дальнейшее улучшение условий закупок без ущерба для сроков и качества
Третий день	Полный алгоритм действий при повышении цен. Точки приложения усилий в переговорах с поставщиком. Противодействие манипуляциям поставщиков.
¹⁾ Даты обучения будут определены в расписании занятий при наборе группы на обучение	

2.3. Рабочие программы разделов

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)	Виды СРС (количество часов)
1	2	3	4	5
1	-	-	Тактика воздействия на сложных поставщиков и монополистов (2)	-
2	-	-	Чек-лист переговоров со сложными поставщиками и монополистами (2)	-
3	-	-	Алгоритм убеждения в переговорах (2)	-
4	-	-	Профессиональная подготовка к переговорам (3)	-

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)	Виды СРС (количество часов)
1	2	3	4	5
5	-	-	Улучшение условий и закупочных цен (3)	-
6	-	-	Сильные инструменты влияния в переговорах (2)	-
7	-	-	Получение скидок и дальнейшее улучшение условий закупок без ущерба для сроков и качества (2)	-
8	-	-	Полный алгоритм действий при повышении цен (2)	-
9	-	-	Точки приложения усилий в переговорах с поставщиком (2)	-
10	-	-	Противодействие манипуляциям поставщиков (3)	-

2.4. Оценка качества освоения программы (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

2.4.1. Форма(ы) промежуточной и итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме зачета в виде круглого стола.

2.4.2. Оценочные материалы

Критерии оценки уровня освоения программы.

– Минимальный уровень – соответствует оценке «удовлетворительно» и обязательный для всех слушателей по завершении освоения программы обучения.

– Базовый уровень – соответствует оценке «хорошо» и характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции.

– Повышенный уровень – соответствует оценке «отлично» и характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции, важен как качественный ориентир для самосовершенствования.

Оценка «зачтено» соответствует одному из уровней сформированности компетенций: минимальный, базовый, повышенный.

Оценка «не зачтено» ставится слушателю, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

2.4.3. Методические материалы

Положение об итоговой аттестации слушателей по дополнительным профессиональным программам в Негосударственном частном образовательном учреждении высшего образования «Технический университет УГМК».

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Аудитории Технического университета УГМК	Практические занятия	Мультимедийное оборудование, компьютер, флипчарт

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

1. Управление закупками и поставками : учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон ; пер. с англ. под ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 753 с. : ил., табл. – (Зарубежный учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691930> (дата обращения: 26.07.2023). – ISBN 978-5-238-01235-3. – Текст : электронный.
2. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966> (дата обращения: 22.08.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05388-7. – Текст : электронный.

3.3. Кадровые условия

Кадровое обеспечение программы осуществляют преподаватели-практики в сфере закупок.

4. РУКОВОДИТЕЛЬ И СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Руководитель программы: *Тростянская Дарья Михайловна*, ведущий специалист управления дополнительного профессионального образования НЧОУ ВО «Технический университет УГМК».

Составитель программы: *Дубовик Сергей Владимирович*, преподаватель-практик.