



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.
Управление поставщиками»**
(наименование программы)

Верхняя Пышма
2023

Лист согласования

Программы повышения квалификации «Академия закупок. Профессиональный курс. Управление поставщиками»

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;
- ознакомиться с системой управления поставщиками;
- пользоваться инструментами построения взаимоотношений с поставщиками для обеспечения эффективных поставок.

1.3. Требования к уровню подготовки слушателя

Слушатели, имеющие высшее или среднее профессиональное образование

1.4. Программа разработана с учетом

Данная программа повышения квалификации ориентирована на профессии, в которых необходимы знания о закупочной деятельности

.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	Принципы и подходы к работе с поставщиками	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
2	Анализ категории и роли поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
3	Анализ рынка поставок	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
4	Оценка поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
5	Квалификация поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
6	Выбор поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
7	Оценка деятельности поставщиков	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0
8	Управление эффективностью деятельности поставщиков (УЭДП)	1,5	1,5	0	0	1,5	0	0	0	0	0	0

9	Партнерские отношения и управление взаимоотношениями с ключевыми поставщиками	1,5	1,5	0	0	1,5	0	0	0	0	0	0
Итоговая аттестация		1										
Итого		24	23	0	0	23	0	0	0	0	1	0

2.2. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) ¹⁾	Наименование раздела
Первый день	Принципы и подходы к работе с поставщиками. Анализ категории и роли поставщиков. Анализ рынка поставок
Второй день	Оценка поставщиков. Квалификация поставщиков. Выбор поставщиков
Третий день	Выбор поставщиков. Оценка деятельности поставщиков. Управление эффективностью деятельности поставщиков (УЭДП). Партнерские отношения и управление взаимоотношениями с ключевыми поставщиками
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	-	-	Принципы и подходы к работе с поставщиками (3)	-
2	-	-	Анализ категории и роли поставщиков (3)	-
3	-	-	Анализ рынка поставок (3)	-
4	-	-	Оценка поставщиков (3)	-
5	-	-	Квалификация поставщиков (3)	-
6	-	-	Выбор поставщиков (3)	-
7	-	-	Оценка деятельности поставщиков (3)	-
8	-	-	Управление эффективностью деятельности поставщиков (УЭДП) (1,5)	-
9	-	-	Партнерские отношения и управление	-

№, 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
			взаимоотношениями с ключевыми поставщиками (1,5)	

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. Шевченко, Д. А. Управление брендом : учебник : [16+] / Д. А. Шевченко, Е. В. Пономарева. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 344 с. : ил., табл. – Режим доступа: _____ по _____ подписке. _____

- URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694021> (дата обращения: 27.07.2023). – Библиогр.: с. 335-339. – ISBN 978-5-4499-3329-4. – Текст : электронный.
2. 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.
 3. 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: *Уразова Наталья Геннадьевна*, преподаватель-практик.