

קניינות וניהול רכש

אודות הקורס

בעידן הנוכחי, ארגונים מתמודדים עם מורכבות הולכת וגדלה של "ניהול שרשרת הערך". גישת רכש אסטרטגית מעניקה לארגונים יתרון תחרותי בניהול ומקסום תהליך הרכש.

אנשי מקצוע מחויבים למקסום העלויות, ולהובלת רכש תחרותי בסביבה גלובלית. ניהול רכש מקצועי מתרכז באסטרטגיות מנהיגות, ההשלכות הכספיות ופעילויות ליבה מקצועיות.

בקורס ילמדו המשתתפים תפיסות, מודלים ואסטרטגיות לצד שיטות פרקטיות הניתנות ליישום בשטח. במסגרת הקורס, יוכלו המשתתפים להתאמן על הנלמד ב"תנאי מעבדה", דבר שסייע להם להטמיע את הכלים בסביבה הטבעית - בזירה הארגונית. כמו כן הקורס ישלב מספר הרצאות אורח של מנהלי רכש מובילים בתחומם אשר יחלקו עם המשתתפים מניסיונם המקצועי.

מטרות הקורס

- ידע מקצועי, עדכני, ופרקטי בניהול מקצועות הרכש
- יישום כלים וטכניקות המפתחות חשיבה אסטרטגית וחדשנות
- הגדלה משמעותית בשיתוף הפעולה, בתרומת הספק, ובביצועי
- מקצוענות בניהול משא ומתן מורכב בעולם גלובלי
- הטמעת שפת רכש אסטרטגי ויישומה מול כל הממשקים בארגון, ומחוצה לו.

קהל היעד

עובדים ומנהלים העוסקים, או מיועדים לעסוק בקניינות ורכש: מנהלי רכש, לוגיסטיקה, מנהלי התקשרויות וקניינים.

משך הקורס

40 שעות אקדמאיות
מתכונת ערב – 8 מפגשי ערב בין השעות 16:30-21:00

מתודולוגיית למידה

הקורס בנוי בדגש על למידה חווייתית המושתתת על הרצאות וסדנאות, ומשולבות בו הפעלות, תרגול מיומנויות, ניתוח סיטואציות וסימולציות מעולם תוכן הסביבה הארגונית של משתתפי הקורס.

מנהלת אקדמית ומנחה מובילה

יעל חיו – מומחית בניהול תהליכי משא ומתן מורכבים, בניית שיתופי פעולה אסטרטגיים ומנגנוני יישום. מאחוריה שני עשורים של עשייה עסקית, ניהול מסחרי ורכש אסטרטגי ובינלאומי בחברות הייטק גלובליות מובילות.

בעלת תואר שני ביישוב סכסוכים ומשא ומתן באוניברסיטת בר-אילן. חברה בארגון הבינלאומי IACM לניהול ויישוב סכסוכים. מלמדת ומרצה בנושאי משא ומתן בעולם – הן במסלולי MBA באוניברסיטאות השונות והן בחברות גלובליות בארץ ובעולם.



תתי נושאים	נושא
<ul style="list-style-type: none"> מאפייני העולם הגלובלי / דיגיטלי והשפעתם על הרכש מושגי בסיס ושפת הרכש סוגי רכש עיקריים: Direct, Indirect, רכש ייצורי מדיניות ונוהל רכש מדידת הרכש XL וראייה פיננסית – לדבר נכון עם ההנהלה תרומת הרכש לשורת הרווח: הרכש כיד ימינו של ה CFO 	<p>שפת הרכש האסטרטגי בארגון</p>
<ul style="list-style-type: none"> ניהול ממשק הלקוח הפנימי במקצועיות השאת ערך – איך? כלים פרקטיים מבט על ממשק הרכש ממושבו של היועץ המשפטי + דיני חוזים ומכרזים. הרצאת אורח: עו"ד אביחי אהרונוף 	<p>מי אתה הלקוח הפנימי? ממשק המחלקה המשפטית</p>
<ul style="list-style-type: none"> רכש Direct: קווים לדמותו, אתגרים, משברים, אסטרטגיה ומצוינות. הרצאת אורח רכש Indirect: קווים לדמותו, אתגרים, משברים, אסטרטגיה ומצוינות. הרצאת אורח 	<p>מבט לעומק: רכש Direct ו- Indirect</p>
<ul style="list-style-type: none"> מינוף הטכנולוגיה בעולמות רכש אסטרטגי big data, machine Learning, Bots, E-auction ועוד. הרצאת אורח: מר סער שפירא מנהל רכש טכנולוגי ADAMA 	<p>רכש אסטרטגי בעולם טכנולוגי תרגיל מסכם - הנחיות</p>
<ul style="list-style-type: none"> חשיבת משא ומתן: עקרונות למעבר מהתנהלות אינטואיטיבית לתהליך מנוהל דפוסי ניהול משא ומתן הטיות פסיכולוגיות וקוגניטיביות במשא ומתן – הבדלי תפיסת מציאות ודרכי התמודדות מעבר מעמדות לאינטרסים אינטרסים מוחשיים ולא מוחשיים בניית פרופיל פסיכולוגי ראשוני 	<p>חשיבת משא ומתן מורכב חלק א: המימד האישי</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● שלבי המשא ומתן ● כלים פרקטיים להכנה אפקטיבית ● אפקט הכח במשא ומתן ● צד חלש: טכניקות לפעולה ● ארגז הכלים הטקטי 	<p>חשיבת משא ומתן מורכב</p> <p>חלק ב:</p> <p>הכנה מסודרת ושליטה בתהליך</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● כלים מתקדמים להשוואת הצעות מחיר. ● הרצאת אורח: מר קובי פרלמן, מנהל רכש תשתיות, טבע ישראל. ● מיצוב הרכש (לקוחות / הנהלה) ● בניית תוכניות עבודה ● ניהול סיכונים ● דוחות ● איכות הדרישות לרכש ● ניהול ספקים ו SBR ● אתיקת רכש ● איתור מקצועני של ספקים ● תנאי תשלום והשפעתם על הארגון ● ERP ודוחות קריטיים ● חיזוי רכש ומינוף 	<p>רכש אסטרטגי – לעבודה!</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● הבדלים בינתרבותיים ● משא ומתן בינתרבותי – דגשים ● מיילים באנגלית – במקצוענות ● ניהול תקשורת גלובאלי: הפרשי שעות, ימי מנוחה, קביעת פגישות <p>הצגת תרגילים מסכמים</p>	<p>רכש גלובאלי + סיכום</p>

● ייתכנו שינויים קלים בתוכנית

בניין אקולוגי וחדשני, כיתות לימוד מרווחות, נגישות לצירי תחבורה מרכזיים, חניונים, מסעדות ובתי קפה

