

Коммерческая проницательность в управлении договорами

Академия бизнеса EY
Кавказ и Центральная Азия
2 дня | 16 академических часа
12 CPD-единиц | 14 CPE-часов



Программа тренинга

День 1

Модуль 0. Договор закупки как управленческий инструмент

- Роль договора в закупочном и операционном цикле.
- Зоны ответственности заказчика, инициатора, контрактного менеджера и поставщика.
- Типовые точки потери стоимости и контроля.

Модуль 1. Планирование закупки и формирование исполнимых условий

- Связь целей закупки, технического задания и условий договора.
- Как закладываются риски на этапе планирования.
- Частые ошибки, которые проявляются на этапе исполнения.

Модуль 2. Ключевые условия договора и их управляемость

- Предмет договора, сроки, объем, качество, цена и ответственность.
- Как формулировать условия так, чтобы их можно было контролировать, измерять и защищать.
- Работа с типовыми и индивидуальными формами договоров.

Модуль 3. Согласование условий и взаимодействие с поставщиками

- Коммуникация и переговоры в рамках закупочных процедур и после заключения договора.
- Фиксация договорённостей и управляемые компромиссы.
- Границы допустимых изменений.

День 2

Модуль 4. Управление исполнением договора

- Контроль сроков, качества, этапов и результатов.
- Реагирование на отклонения: что фиксировать, когда и как.
- Роль документации и доказательной базы.

Модуль 5. Изменения договора и претензионная работа

- Основания для изменений: риски, ограничения и последствия.
- Как корректно оформлять изменения, не создавая уязвимостей.
- Претензионная работа как инструмент предотвращения споров и потерь.

Модуль 6. Завершение исполнения и закрытие договора

- Приёмка результатов, окончательные расчёты, закрытие обязательств.
- Подготовка договора к проверкам, аудитам и возможным спорам.
- Уроки, которые стоит зафиксировать для будущих закупок.

Модуль 7. Система управления договорами и контрактная зрелость

- Роли и модели контрактного управления.
- Показатели эффективности исполнения договоров.
- Интеграция с внутренним контролем, риск-менеджментом и аудитом.

Цели обучения

- Обеспечивали value for money при закупке товаров, работ и услуг, проявляя коммерческую проницательность;
- Снижали риски срыва сроков, перерасхода бюджета и некачественного исполнения;
- Управляли договорами не формально, а как инструментом достижения бизнес-результатов;
- Повышали прозрачность и обоснованность договорных решений;
- Минимизировали замечания по итогам внутренних проверок, аудита и внешнего контроля.



Подробнее



Что Вы получите в результате обучения

- Системное понимание жизненного цикла договора закупки
- Умение формировать и оценивать условия договора с точки зрения исполнимости
- Практические инструменты контроля обязательств поставщиков
- Уверенность в работе с изменениями и претензиями
- Снижение персональных и функциональных рисков.
- Материалы в электронном виде
- Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- Сертификат Академии бизнеса EY

Как проходит обучение

- Интерактивно, с фокусом на практическое применение полученных знаний
- Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, самопрезентации, ролевые игры
- Предоставляет возможность задать вопросы тренеру и обсудить их как в группе, так и индивидуально

Тренеры

Обучение проводит команда бизнес-тренеров Академии. Каждый тренер обладает богатым практическим опытом, а также международными квалификациями PMP, ACCA, CMA, CIRM, CFA и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- Службы закупок и снабжения;
- Контрактные и проектные менеджеры;
- Юристы;
- Руководители подразделений – инициаторов закупок;
- Специалисты внутреннего контроля, риск-менеджмента и аудита.

Форматы участия

Открытый формат

Тренинг проводится по расписанию Академии бизнеса EY с 10:00 до 17:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании.

- Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- Отчет о результатах обучения по запросу клиента

