

## Vzdělávací aktivity CAPLu pro období 2018 – 2020

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 v režimu **on – line** v počítačové učebně ApS Brno
  - zkoušky probíhají v **angličtině** , za **striktního dozoru nezávislých komisařů** , kteří byli schváleni řídicím výborem 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 patří 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](http://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 školicích 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 nákupních 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 )

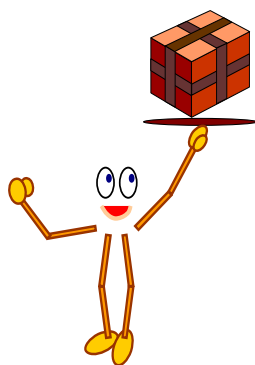
#### Praktické informace :

- **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

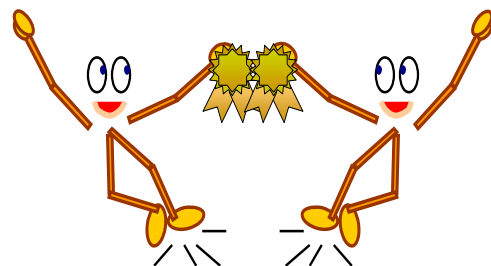
#### Závěry a doporučení :

- 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](mailto:asociace@capl.cz)

tel. 606 625 007