

סדנא בנושא: 64 אסטרטגיות להורדת עלויות- לוח השחמט
תקיים בתאריך 5.9.2017 בין השעות: 09:00-15:00
בכתובת: האשל 45 קיסריה (משרדי דלתא גליל)
סדנא ייחודית מסוגה בארץ

סדנא חדשנית 64 אסטרטגיות להורדת עלויות – משחק שחמט

לוח השחמט הינו פיתוח של גישות חדשניות להתנהלות מול הספקים באמצעות ניתוח כוחות ביקוש והיצע. הלוח מאגד בתוכו 64 אסטרטגיות להורדת עלויות הרכש

קהל היעד

סמנכ"לי תפעול/כספים סמנכ"לי ומנהלי רכש

מטרת הסדנא

קבלת כלים להבין איזו אסטרטגיה אפקטיבית יש להפעיל אל מול הספקים וזאת בהתאם לניתוח ההיצע והביקוש בקטגורית הרכש הספציפית.

לוח השחמט מאפשר להבין טוב יותר את הכוח של הלקוח בעולם הספקים ועל ידי כך לבחור את הגישה הנכונה למו"מ מול הספקים לצורך הורדת העלויות.

גבוה	8	פיתוח פתרונות טכניים חלופיים (כאשר יש לספק הגנת פטנט)	שת"פ ע"י יעירת רשת בין מספר חברות בנושא חדשנות	ניתוח והערכת פונקציונאליות	ניתוח והערכת מפרטים	שינוי תצורת שרשרת הערך	חלוקת הכנסות עם הספק	חלוקת רווחים עם הספק	בריתות אסטרטגיות	
	7	ניתוח עלויות ליבה	עיצוב המוצר למיקור קל ויעיל יותר	פירוק מוצרי המתחרים לגורמים השוואה לפתרון המוצע	עיצוב מוצר קל וזול לייצור	ארגון ספקים – קבוצ והפרדה	ניהול בר-קיימא משולב לארגון וסביבתו	שקופות מבוססת פרייקט	מיקור מבוסס ערך- בחירת ספק לפי יכולות ועודד למקסום ערך	
	כוחו של הספק	6	אינטגרציה אנכית	מבנה עסקה נכון- חוזה המתאים למבנה הביקוש של החברה	נקודת ייחוס מורכבות	נקודות ייחוס לתהליך – השוואת לזיות בכל שלב ייצו	שת"פ בין הדורש לספק בניהול קיבולות	ניהול מלאי וירטואל לצורכי אופטימיזציה	תפיסת מחזור החיים הכולל של המוצר	שת"פ בהפחתת עלויות הספקים עלולות בחסכונ
		5	ניהול "צונארי בקבוק" – מניעה דיהוי מוקדם	פעילות מול רגולציה כנגד גופים מנופוליטיים	נקודת ייחוס למוצר – השוואת שיטות הייצור הזמינות בשוק	הפחתת מורכבות המוצר	ניהול תהליכים גלוי ושיפור זרימת מידע	ניהול מלאי	תחום וטיפוח ספקים פיתום לספקי מפת	תכנית אימון לספקים – להגברת יעילות ותחרותיות
		4	קהילת מיקור – חיבור ביקושים ליצירת יתרון לגודל	שת"פ רופף בין חברות להשגת יתרונות בשוק המיקור	ניתוח נתוני עלות חסכון פוטנציאלי	סטנדרטיזציה	תהליכי בקשה למידע ובקשה להצעת מחיר (RFI/RFQ)	העלות מחיר עם תרחיש "מה אם?"	העלות הכוללת של המוצר / שירות	מינוף חוסר אידון הקיים בשוק לצרכי רכישה
		3	מיקור חוץ של הרכש לטותף עם כוח ביקוש גדול יותר	אסטרטגיית ספק מרכזי – כל הרכישות מהספק במו"מ בודד	ניהול נתוני חומרים / ספקים	שקיפות הוצאות באמצעות ניתוח "קוביית ההוצאות"	ניהול מידע וידע על שוק הספקים – קיימים ופוטנציאליים	מכרזים דינאמיים מקוונים	נקודות ייחוס ותנאי חוזים	פירוק מחיר כולל לאלמנטים לצורך ביצוע הליך מכרזי לכל אלמנט בנפרד
		2	תיעוד ספקים ויצירת הסכמי מסגרת	ניהול הוצאות – זיהוי נקודות פוטנציאליות להפסדים	קונסולידציה של ספקים	"חבילות עבודה" לפיתוחים טכנולוגיים או פרויקטים	ייצור פנימי מול קנייה	הערכת אזור וספק מתאימים ביותר כדי ליצור ערך	זיהוי ניתוח והשוואה סיסטמאטיים של גורמי עלויות	ניתוח סטטיסטי של פרמטרים שונים לקביעת מחירי יעד
		1	צמצום הביקוש	ניהול תוזים	"חבילות עבודה" לקווי מוצר	"חבילות עבודה" לאתרי חברה	מיקור גלובלי	מיקור מארצות בהן עלות ייצור נמוכה	מודל תמחור מבוסס עלויות	זיהוי מרכיבי העלות המרכזי וקביעת מחיר יעד
נמוך										
		A	B	C	D	E	F	G	H	
		כוחו של הדורש							גבוה	
		נמוך								

ההרשמה תיסגר בתאריך 26.8.2017 – כל הקודם זוכה – מס' משתתפים מוגבל עדיפות ראשונה תינתן לחברי הפורום!

עלות:

1. עבור חברי הפורום ההשתתפות **אינה** כרוכה בתשלום, מס' משתתפים מוגבל ומותנה ברישום מראש.

2. עבור מי שאינו חבר בפורום עלות ההשתתפות הינה 450 ש"ח + מע"מ ❖ מס' משתתפים מוגבל.

1.טופס הרשמה לסדנה- עבור מי שחבר בפורום
אל: הפורום הישראלי לתפעול / הפורום הישראלי לניהול שרשרת האספקה
הנני מאשר השתתפותי בסדנה אשר תתקיים בתאריך: 5.9.2017

	שם
	חברה
	תפקיד
	טלפון
	פקס
	נייד
	דוא"ל
	תז
	מס רכב

חנייה מוסדרת במקום

