

Program

odborného vzdělávacího kurzu

Lektor eAukčního vyjednávání

I. den (středa 3. 9. 2014)

9:00 – 09:15 Zahájení - Milan Kaplan

- náplň kurzu a jeho průběh
- provozní informace
- představení lektorů kurzu

09:15 – 09:30 Firmy a eAukce – výsledky průzkumu – Milan Kaplan, Jiří Cudlín

- zkušenosti aktivních uživatelů eAukcí z firemního sektoru

09:30 – 12:00 eAukce obecně a úvod do prostředí sw PROebiz I.

– teoretická část I. - Ondřej Žídek

- obecně o eAukcích
 - teoretické shrnutí základních informací o softwaru PROebiz
- (10:30 - 10:50 – přestávka)

12:00 – 13:00 Oběd

13:00 – 16:00 eAukce obecně a úvod do prostředí sw PROebiz I. – teoretická část II. -

Ondřej Žídek, Jiří Cudlín

- typy eAukcí – ERMMA, HOLLAND, NIPPON, Brazil, Yankee, Dražba, Poptávka, Andrzejova eAukce)
 - sdílený katalog e-kvalifikovaných dodavatelů, knihovna eAukčních šablon, sběr požadavků pro nákup, fenomén opakovaných eAukcí
- (14:30 - 14:50 - přestávka)

16:00 – 17:00 Host kurzu

- zkušenosti aktivního uživatele eAukcí a zároveň vyškoleného lektora eAukčního vyjednávání

II. den (čtvrtek 4. 9. 2014)

09:00 – 09:15 Zahájení – diskuze

09:15 – 12:00 eAukce obecně a úvod do prostředí sw PROebiz II.

– praktická část I. - Andrzej Kulbiński

- interaktivní cvičení

- nastavení různých typů eAukcí a jejich nejvhodnější využití – komodity, nastavení, dodavatelé, tipy, triky a doporučení

(10:30 - 10:50 - přestávka)

12:00 – 13:00 Oběd

13:00 – 16:00 eAukce obecně a úvod do prostředí sw PROebiz II.

– praktická část II. - Andrzej Kulbiński

- možnosti vyhodnocování,

- pomocné výpočty,

- rating dodavatelů,

- subjektivní hodnocení,

- multi-kritéria a možnosti jejich využití, atd.

(14:30 - 14:50 - přestávka)

III. den (pátek 5. 9. 2014)

09:00 – 09:15 Zahájení, diskuse

- výběr speciálního tématu pro 4. den

09:15 – 10:00 eAukce na investice a eAukce ve veřejných zakázkách - Karel Stoszek

- obecně o zákonu č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, užívání elektronického podpisu, nastavení eAukce, zadávání cen, multi-kritéria – předběžné vyhodnocení

10:00 – 10:50 eAukce na stavební zakázky - Petr Donáth

- obecně o eAukcích na stavební zakázky

- přístupy zadavatelů k vyhlásování stavebních zakázek

(10:50 - 11:00 - přestávka)

11:00 – 12:00 eAukce na služby - Ivana Petříková

- obecně o službách a eAukcích
- jaké typy služeb realizujeme pomocí eAukcí, tipy a triky na efektivní využití
- jak to chodí po skončení eAukce

12:00 - 13:00 - Oběd**13:00 – 16:30 eAukční trénink – Andrzej Kulbinski**

- zajímavé zkušenosti, důležité funkce a jejich správné využití – praktická část (14:50 - 15:10 - přestávka)

IV. den (středa 10. 9. 2014)**09:00 – 09:15 Zahájení – diskuze****09:15 – 10:00 Workshop na speciální téma**

- vhodná nastavení eAukcí u nejčastějších kategorií a konkrétních komodit, aneb jak to dělat správně (výběr účastníků z konkrétních témat)
Energie // Mobilní operátoři // Stroje a zařízení // Úklidové služby // Doprava // Odpadové hospodářství
(10:00 - 10:10 - přestávka)

10:10 – 12:00 Workshop na téma komplikované eAukční případy, konzultace konkrétních případů - Jiří Špalek

- vícekolová eAukce v prostředí v PROebiz (průzkum, vyhodnocení, specifikace, soutěž)
- informace o subjektivním hodnocení kvality a jak je řešit, podmínkové pomocné výpočty, a další.
- TCO eAukce a jejich výhody
- praktické ukázky případových studií

12:00 – 13:00 - Oběd**13:00 – 16:30 eAukční trénink – Andrzej Kulbinski**

- zajímavé zkušenosti, důležité funkce a jejich správné využití – praktická část (14:40 - 15:00 - přestávka)

V. den (čtvrtek 11. 9. 2014)

09:00 – 09:15 Zahájení – diskuze

09:15 – 10:50 Strategický a operační nákup, kdy využít eAukce – Martin Wiedermann

- jaké jsou činnosti strategického nákupu, jaké je poslání strategického nákupu, práce se seznamem dodavatelů, black list, činnosti operačního nákupu, proč je vhodné toto rozlišení, výběr dodavatele pomocí eAukce, výběr dodavatele off-line
(10:50 - 11:00 - přestávka)

11:00 – 12:00 Dodavatelský marketing - Milan Kaplan

- co je to dodavatelský marketing, výběr dodavatelů, hodnocení dodavatelů, seznam dodavatelů, nákup jako management dodavatelů
- input – put, out - put, Paretovo pravidlo, ABC analýza atd.

12:00 – 13:00 - Oběd

13:00 – 16:00 eAukční trénink – Andrzej Kulbinski

- zajímavé zkušenosti, důležité funkce a jejich správné využití – praktická část
(14:30 - 14:40 - přestávka)

16:00 - 16:30 certifikační test pro ověření znalostí

VI. den (pátek 12. 9. 2014)

09:00 – 09:15 Zahájení – diskuze

09:15 - 10:00 Test kondice nákupních týmů

- praktická část
(10:00 – 10:10 – přestávka)

10:10 – 11:30 Prezentační a trenérské dovednosti

- efektivní prezentace
- jak vystoupit, mluvit a zaujmout – rétorika
- procvičení a rozvoj komplexních prezentačních dovedností – jak verbálních, tak neverbálních

11:30 – 12:30 Oběd



12:30 – 14:00 - Kondice nákupních týmů - Bohdana Fialová

- Jak zjistit atmosféru a kondici nákupního týmu?
- V čem se liší nákupní týmy od ostatních pracovních skupin?
- Jaké jsou možnosti a prostředky ke zvýšení pracovního výkonu?

(14:00 - 14:20 - přestávka)

14:20 – 14:40 E-learning – Jiří Cudlín

- možnosti využití elektronického vzdělávání
- informace o tom, kde naleznete hotové materiály, testy a práce s nimi, jejich vyhodnocení

14:40 - 15:00 Závěr, předávání certifikátů - Jiří Špalek

- stručné shrnutí stěžejních bodů kurzu, vyhodnocení kurzu, informace o udržitelnosti projektu eAukční specialista a vzdělávání lektorů

Pozn.: *V průběhu celého kurzu budou realizovány krátké přestávky dle potřeby.*