

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»




Т.В. Рубан
1 сентября 2023 г.

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации
РУКОВОДИТЕЛЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ: СНАБЖЕНИЕ
И СБЫТ ПРОДУКЦИИ**

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
1	Управление закупочной деятельностью и качеством продукции	26	18	8	Зачет
1.1	Стратегии закупочной деятельности: ежедневные вопросы при работе с поставщиками и заказчиками	7	5	2	Тестирование
1.2	Ценовые стратегии в закупках	7	5	2	Тестирование
1.3	Формирование требований к качеству продукции	6	4	2	Тестирование
1.4	Система качества в компании. Методы управления качеством	6	4	2	Тестирование
2	Планирование и бюджет	26	18	8	Зачет
2.1	Бюджетирование в закупках. Показатели планирования бюджета. Издержки, затраты и расходы	7	5	2	Тестирование
2.2	Формирование плана закупок для заказчика	7	5	2	Тестирование
2.3	Формирование плана реализации продукции для поставщика	6	4	2	Тестирование
2.4	Неликвид, ускорение оборачиваемости материально-производственных запасов	6	4	2	Тестирование
3	Контракты и договоры	38	26	12	Зачет
3.1	Понятие контракта и договора, виды соглашений в регламентируемых закупках	7	5	2	Тестирование
3.2	Существенные условия контракта, требования к структуре	7	5	2	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
	и содержанию, приложения и дополнительные соглашения				
3.3	Преддоговорная ответственность: полномочия, переписка, оформление сделок	6	4	2	Тестирование
3.4	Основные положения договорной работы	6	4	2	Тестирование
3.5	Порядок передачи документации	6	4	2	Тестирование
3.6	Претензионная работа по контракту/договору. Ответственность сторон	6	4	2	Тестирование
4	Портфель клиентов. Практика ведения переговоров	26	18	8	Зачет
4.1	Аудит потенциального партнера. Алгоритм и основные методы выбора покупателя и поставщика	7	5	2	Тестирование
4.2	Коммуникация в деловом общении. Стратегии ведения переговоров	7	5	2	Тестирование
4.3	Эффективная аргументация	6	4	2	Тестирование
4.4	Методы конструктивного поведения. Манипуляция	6	4	2	Тестирование
5	Управление логистикой и снабжением	26	18	8	Зачет
5.1	Логистика и ее влияние на деятельность компании. Организационная структура логистики и снабжения, показатели эффективности (KPI)	7	5	2	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
5.2	Распределение ответственности в процессах логистики и снабжения	7	5	2	Тестирование
5.3	Управление издержками	6	4	2	Тестирование
5.4	Руководитель службы логистики	6	4	2	Тестирование
6	Управление запасами и складом	31	21	10	Зачет
6.1	Определение потребности в товаре, планирование и прогнозирование потребности	7	5	2	Тестирование
6.2	Типы и структура товарных запасов	6	4	2	Тестирование
6.3	Нормирование запасов, определение величины рабочего, резервного запасов. Способы расчета нормативов. Структура издержек	6	4	2	Тестирование
6.4	Организационная структура управления складом. Показатели эффективности склада	6	4	2	Тестирование
6.5	Документооборот склада: перечень документов	6	4	2	Тестирование
7	Управление персоналом	25	17	8	Зачет
7.1	Мотивация персонала. Развитие навыков постановки задач и контроль выполнения	7	5	2	Тестирование
7.2	Нарушение трудовой дисциплины	6	4	2	Тестирование
7.3	Противодействие коррупции в отделе и в компании	6	4	2	Тестирование
7.4	Рабочая коммуникация с руководством, коллегами	6	4	2	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
	и подчиненными. Конфликт интересов, практика решения				
8	Итоговая аттестация	2	-	2	Зачет
-	Всего	200	136	64	-