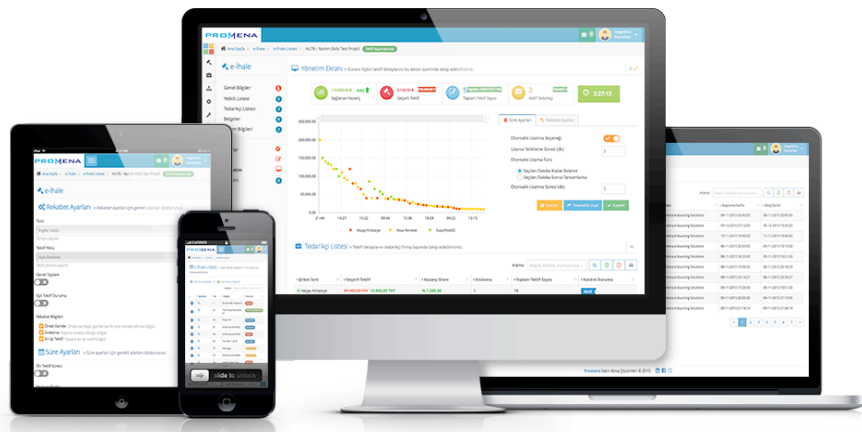


## Jednodnevni besplatni seminar

### Nabavom do konkurentnosti u 7 koraka

*Cilj seminara je prikazati na koji način poduzeća mogu unaprijediti svoju tržišnu poziciju i povećati konkurentnost putem iskorištavanja potencijala iz domene funkcije nabave. Koja je uloga nabave u današnjem poslovanju, da li je nabava strateški važna funkcija i koji su indikatori strateške uspješnosti nabave, da li i kako nabava pridonosi održavanju konkurentne pozicije tvrtke te kako nove tehnologije utječu na stvaranje dodatne vrijednosti u nabavi, pitanja su na koja ćemo dati odgovore tijekom seminara.*



*U globaliziranoj ekonomiji u kojoj strana poduzeća ravnopravno konkuriraju na domaćem tržištu, poduzeća moraju postići međunarodnu konkurentnost kao bi osigurala stabilno i održivo poslovanje te generirala profit. Uobičajen stav da će se povećanjem prodaje ostvariti dodatni profit i rast poslovanja ne daje uvijek dobre rezultate zbog rasta troškova po progresivnoj stopi, ograničene apsorpcijske moći lokalnog tržišta, fokusa na prodaju umjesto na strateško pozicioniranje, itd.*

*Sve je veći pritisak dionika na menadžment koji se svakodnevno suočava s izazovima na putu do ostvarenja ciljeva. Bilo da se radi o strategiji u kojoj se teži diferencijaciji ili troškovnom vodstvu u odnosu na konkurenciju, dobavljači su jedna od iznimno važnih konkurentskih sila poduzeća. Tom silom se upravlja kroz nabavu.*

*Nabava prerasta iz funkcije putem koje se ostvaruje kupnja u stratešku funkciju koja se nalazi visoko na hijerarhijskoj ljestvici poduzeća i kroz koju se generira zanemareni profit. Putem nabave, a primjenom raznih strategija, tehnika i instrumenata utječe se na konkurentnost poduzeća prvenstveno smanjenjem cijene koštanja s aspekta troška vlasništva nad imovinom.*



*Implementacijom e nabave i e aukcije u procese nabave ostvaruju se uštede u nabavi od 5-20% ovisno o djelatnosti. Taj postotak se primjenjuje na troškove poduzeća koji se ostvaruju kroz funkciju nabave, a koji u većini tvrtki u današnje vrijeme čine preko 50% ukupnih troškova poslovanja.*

*Iz navedenog slijedi da poduzeća trebaju analizirati potencijale za ostvarenje ušteta i diferencijaciju putem nabave, iskoristiti potencijale i pozicionirati se na tržištu. Profit, rast i održivost biti će između ostalog i posljedica navedenih aktivnosti.*

Program seminara:

9:00	Uvodna riječ – Izazovi na putu ka konkurentnosti
9:10	Usklađenost ciljeva nabave sa strateškim ciljevima poduzeća
9:30	Indikatori uspješnosti u nabavi
9:45	Strateška nabava u 7 koraka
10:00	Analiza potrošnje – instrument za prepoznavanje potencijala
10:30	Pauza
11:00	Nabavne strategije – put za iskorištavanje potencijala
11:30	Upravljanje mrežom dobavljača
12:00	Pauza
12:10	E nabava i E aukcije – informatizacija nabavnog procesa – instrument povećanja konkurentnosti
12:30	E aukcija - uživo
13:00	Diskusija i zaključak

Seminar je namijenjen direktorima, menadžerima, čelnim osobama u poduzećima, voditeljima i zaposlenicima u odjelima nabave.

**Svim polaznicima seminara predavači pružaju besplatnu uslugu provođenja jedne e aukcije.**



## **Predavači:**

**Helena Popović Petrušić** – Konzultant za stratešku nabavu i razvoj poslovanja, Wogas d.o.o  
Diplomirala na području menadžmenta financija, a potom stekla zvanje magistra struke na području međunarodnih odnosa i diplomacije. 18 godišnje radno iskustvo stekla je radeći u srednjim i velikim domaćim i inozemnim tvrtkama na poslovima upravljanja, prodaje i nabave te vođenja kapitalnih investicijskih projekata u zemlji i inozemstvu. Sudjelovala je u investicijskim razvojnim projektima u području naftne industrije, elektro energetike, brodogradnje i komercijalnog zgradarstva u Europi, Africi, Bliskom Istoku, Aziji i Sjevernoj Americi. Specijalizirala se u području razvoja poslovanja i povećanja konkurentnosti putem uvođenja i primjene novih tehnologija te povećanja učinkovitosti poslovanja. Razvila je vlastite alate i izvještajne modele u području upravljanja strateškom nabavom s ciljem optimizacije u poslovanju i povećanja konkurentnosti. Višestruko je nagrađivanja u korporativnoj sferi za zasluge u prodaji i razvoju poslovanja. Proglašena je Najboljim mladim hrvatskim menadžerom od strane Ministarstva gospodarstva. Autorica je stručnog članka iz područja kontrolinga zaliha i programa jednogodišnjeg školovanja za stjecanje zvanja Menadžer u nabavi i logistici. Vlasnica je savjetodavne tvrtke Wogas d.o.o koja se bavi savjetovanjem u području strateške nabave i pružanjem usluga razvoja poslovanja za strane tvrtke na području R Hrvatske.

**Mr.sc Andreja Švigir, ovl. rev.** – Predavač i edukator iz područja kontrolinga Altius savjetovanje d.o.o

Završila Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu. 2010. godine završila postdiplomski studij na istom fakultetu i stekla naslov magistra znanosti. Dobitnica je godišnje nagrade "Prof. dr. sc. Ferdo Spajić" Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu za najbolji magistarski znanstveni rad iz područja računovodstva, revizije i financija. Radno iskustvo stjecala radeći u poduzećima u domaćem i stranom vlasništvu. Radi na poslovima uvođenja kontrolinga, njegovih tehnika i metoda s ciljem poboljšanja poslovanja mnogih poduzeća. Predavačica i edukatorica iz područja kontrolinga te financijskog, troškovnog i upravljačkog računovodstva za brojne polaznike na Visokoj školi za ekonomiju poduzetništva Vern, Poslovnom učilištu Experta, u institutu za unaprjeđenje gospodarstva WIFI - Croatia, u Altius savjetovanju te u brojnim poduzećima u Bosni i Hercegovini, Srbiji i Makedoniji. Koautorica knjige Kontroling - upravljanje iz backstagea, priručnika te Vodiča za prvu primjenu MSFI i revidiranih MRS-ova te brojnih stručnih članaka. Bila je suurednica i članica nakladničkog savjeta stručnog časopisa Financije i porezi te urednica TEB-ove Zbirke mišljenja Ministarstva financija. Koautorica je programa jednogodišnjih školovanja za stjecanje zvanja kontroling menadžer i financijsko računovodstveni menadžer. U Hrvatskoj udruzi revizora završila edukaciju iz područja eksterne revizije i stekla certifikat Ovlašteni revizor. U partnerstvu započinje vlastitu poduzetničku aktivnost u Altius savjetovanju, Zagreb, kao članica Uprave zadužena za područje konzaltinga i edukacija.