

KOMPETANSEPROGRAM INNKJØP OG KOMMERSIELL PROSJEKTLEDELSE

2020

INTRODUKSJON

Arctic Cluster team inviterer til kompetanseprogram i innkjøp og kommersiell prosjektledelse. Programmet gjennomføres i samarbeid med BDO AS.

Programmet går over 5 samlinger a to dager med oppstart i januar 2020 og blir gjennomført med forelesninger, gruppeoppgaver og presentasjon og gjennomgang av cases.

Kurset passer godt for bedriftsledere, økonomiansvarlige, tekniske ledere, prosjektledere og andre som i sitt daglige virke er i dialog med leverandører.

Det kreves ingen spesielle forkunnskaper for å delta på programmet

**ACT**ARCTIC CLUSTER TEAM
Sammen om nye industrielle løsninger
for Nord-Norge, Paris og hele verden.

SAMLINGENE

Samling	Tittel	Dato	Sted
1	Introduksjon til innkjøp	29. - 30. januar 2020	Mosjøen
2	Fra behov til kontrakt	25. - 26. mars 2020	Mo i Rana
3	Forhandlinger	22. - 23. april 2020	Mosjøen
4	Kommersiell prosjektstyring	17. 18. juni 2020	Mo i Rana
5	Kjøp av tjenester	2. - 3. september 2020	Mosjøen

Faglig ansvarlig:

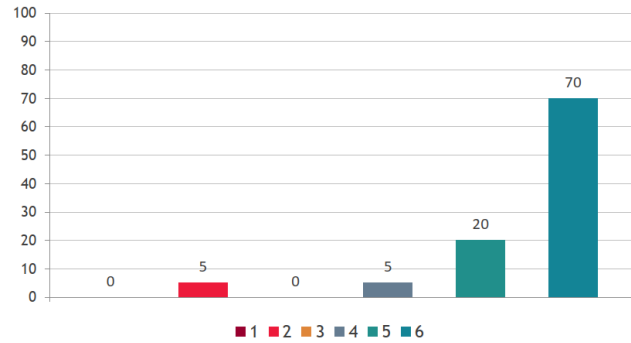
Atle Sundøy er utdannet sivilingeniør og har mer enn 20 års erfaring med innkjøp og kontrakt, blant annet fra prosessindustri og olje og gass. Som konsulent har han arbeidet med både små og store virksomheter i mange forskjellige bransjer.

Sundøy har lang erfaring som foredragsholder og har blant annet gjennomført en rekke kompetanseprogram innen innkjøp og logistikk for norske industribedrifter. Han er kjent som en engasjerende foreleser som kombinerer teoretisk stoff med praktiske eksempler fra det virkelige liv. Vi kan derfor love både nyttige og inspirerende dager på seminarene.

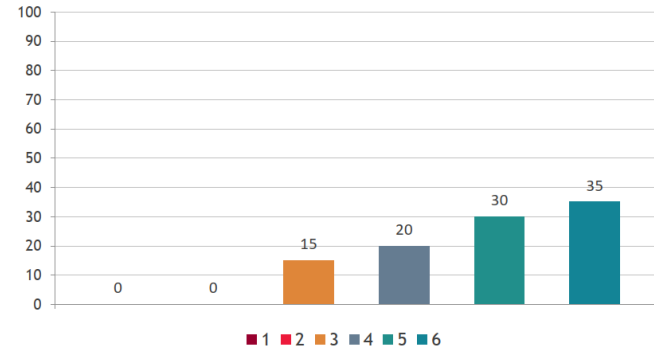


TILBAKEMELDING FRA DELTAKERNE PÅ FØRRIKE PROGRAM

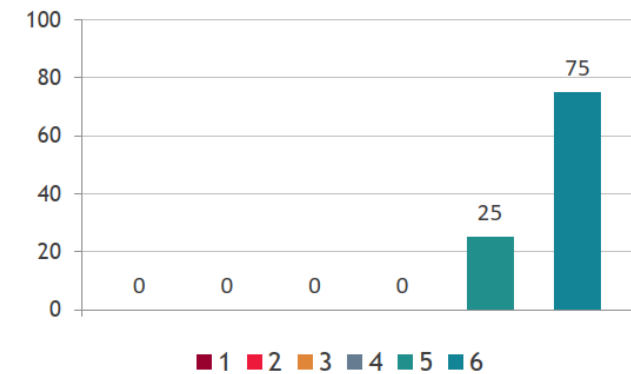
Jeg vil anbefale andre å gå på dette kurset



Jeg vil ha nytte av kurset i mitt daglige virke



Vurdering av foreleser



- Meget engasjert kursleder
- Kjempebra kurs og ikke minst en kjempebra foreleser
- Takk for at du fyller kurset med gode eksempler fra forskjellige virksomheter og delte din erfaring med oss
- Takk for et godt kurs. Du får dette tunge stoffet til å være så enkelt å forstå. Jeg har hatt det flott på alle samlingene og lært mye.
- Særs gode seanser med særs kompetent foreleser med flott og engasjerende formidling
- Et meget nyttig kurs, skulle gjerne hatt det tidligere i min jobb

KURSAVGIFT

Pris for 5 samlinger: NOK 22 500,- pr. deltaker
Påmelding til Tone: tj@kph.no

Ved flere enn 2 deltakere fra en bedrift gis en rabatt på 15 % for de neste deltakerne

Kursavgiften dekker forelesninger, seminarlokaler og lunsj alle dager. Deltakerne får også oversendt kopi av alt kursmateriell i etterkant av hver samling.

Deltakerne dekker selv kostnader til reise og overnatting.

SAMLING 1 - INTRODUKSJON TIL INNKJØP

29. januar			30. januar		
			0830 - 0900	Markedsanalyse	Modul 5
0900 - 0915	Innledning. Formål og forventninger til kurset og deltakerne	Arctic Cluster Team	0900 - 1000	Innkjøpsstrategi	Modul 6
0915 - 1030	Kommersiell styring av virksomheter	Modul 1	1000 - 1045	Gruppeoppgave innkjøpsstrategi	
1030 - 1130	Innkjøpsprosessen, Fra behov til levert og betalt	Modul 2	1045 - 1130	Gjennomgang av gruppeoppgave	
1130 - 1230	Lunsj og arbeidspause		1130 - 1230	Lunsj og arbeidspause	
1230 - 1330	Leverandørkommunikasjon og innkjøpsadferd	Modul 3	1230 - 1430	Innføring i kontrakt Standardkontrakter Lover og regelverk Risiko Eksempler og diskusjon	Modul 7
1330 - 1500	Gruppeoppgave Innkjøpsadferd		1430 - 1530	Oppfølging av kontrakter	Modul 8
1500 - 1600	Miljø og samfunnsansvar i et innkjøpsperspektiv	Modul 4			

SAMLING 2 - FRA BEHOV TIL KONTRAKT

26. mars			26. mars		
			0830 - 0900	LEAN i innkjøp	Modul 13
0900 - 0915	Innledning	Arctic Cluster Team	0900 - 1000	Innkjøp til prosjekt	Modul 14
0915 - 1030	Behovsanalyse	Modul 9	1000 - 1130	Gruppeoppgave	
1030 - 1200	Spesifikasjoner	Modul 10	1130 - 1230	Lunsj og arbeidspause	
1200 - 1300	Lunsj og arbeidspause		1230 - 1330	Samarbeidsavtaler	Modul 15
1300 - 1400	Presentasjon av virksomhetene	Deltakerne	1330 - 1430	Gruppeoppgave	
1400 - 1530	Forespørsler Tilbudsevaluering	Modul 11	1430 - 1530	Digitalisering av innkjøpsprosessen	Modul 16
1530 - 1600	E-auksjoner	Modul 12			

SAMLING 3 - FORHANDLINGER

22. april			23. april		
			0830 - 0900	Forhandlingstaktikk	Modul 20
0900 - 0915	Innledning	Arctic Cluster Team			
0915 - 1030	Introduksjon til forhandlinger	Modul 17	0900 - 1100	Case gjennomføring av forhandlinger	
1030 - 1200	Forhandlingsforberedelse	Modul 18	1100 - 1200	Oppsummering av caseoppgave	
1200 - 1300	Lunsj og arbeidspause		1200 - 1300	Lunsj og arbeidspause	
1300 - 1400	Case Forhandlingsforberedelse		1300 - 1330	Implementering av forhandlingsresultat	Modul 21
1400 - 1500	Gjennomføring av forhandlinger	Modul 19	1330 - 1430	Oppsummering samling 1	Modul 22
1500 - 1600	Case Gjennomføring av forhandlinger		1430 - 1530	Oppsummering samling 2 Avslutning	Modul 23

SAMLING 4 - WORKSHOP KOMMERSIELL PROSJEKTSTYRING

17. juni			18. juni		
			0830 - 0930	Kritiske suksessfaktorer i gjennomføring av prosjekter, fra oppstart til avslutning <ul style="list-style-type: none"> • Konsept og forprosjekt • Definisjon og planlegging • Prosjektoppstart og gjennomføring • Prosjektstyring og kontroll • Avslutning/overlevering til drift 	Modul 32
0900 - 0915	Innledning				
0915 - 1030	Prosjektledelse <ul style="list-style-type: none"> • Mål og strategi • Organisering • Planlegging • Risikoanalyse • Rapportering • Interessentanalyse • Kommunikasjon • Dokumentasjonshåndtering 	Modul 30	0900 - 1100	CASE Prosjektinnkjøp <ul style="list-style-type: none"> • Etablering av overordnet kontraktstrategi • Etablering av detaljert strategi for den enkelte kontrakt • Risikovurdering • Markedsanalyse 	
1030 - 1200		Modul 31	1100 - 1200	Gjennomgang av CASE	
1200 - 1300			1200 - 1300		
1300 - 1400	Introduksjon til prosjektmodellen		1300 - 1400	Risikostyring i prosjekter	Modul 33
1400 - 1500	Prosjektetablering		1400 - 1500	Prosjektavslutning	Modul 34
1500 - 1600	Gjennomgang av case Diskusjon		1500 - 1530	Oppsummering og avslutning	

SAMLING 5 - WORKSHOP

INNKJØPSLEDELSE - KJØP AV TJENESTER

2. september			3. september		
0830 - 0900	Innkjøpsledelse				
0900 - 1000	Kategoristyring Etablering og implementering av kategoristrategi	Modul 24	0900 - 0915	Innledning	
1000 - 1100	Leverandørstyring og leverandørutvikling	Modul 25	0915 - 1030	Tjenestekjøp vs. materialanskaffelser	Modul 27
1100 - 1200	CASE Leverandørutvikling		1030 - 1200	Kontrakter og kontraktsoppfølging ved tjenestekjøp	Modul 28
1200 - 1300			1200 - 1300		
1300 - 1330	Gjennomgang av CASE		1300 - 1400	CASE Lokale leverandører	
1330 - 1430	Behovet for internkontroll innen innkjøp	Modul 26	1400 - 1500		
1430 - 1530	Oppsummering og avslutning		1500 - 1600	Oppsummering og avslutning	Modul 29