



# Каталог курсов Academy Isource 2024

[isource-academy.ru](https://isource-academy.ru)  
8 800 700 13 49



# Содержание

## Программы повышения квалификации

<u>Инспектор по контролю качества при производстве МТР</u>	5
<u>Специалист по закупкам и снабжению</u>	9
<u>Профессионал в закупках и логистике</u>	12
<u>Директор по закупкам и снабжению</u>	16
<u>Руководитель службы закупок и снабжения</u>	20
<u>«Инспектор по контролю качества при производстве МТР» - курс продвинутой «Запорно-регулирующая и фонтанная арматура»»</u>	23
<u>Метод восьми дисциплин (8D)</u>	26
<u>Lean Six Sigma (желтый пояс)</u>	28

## Профессиональная переподготовка

<u>Эксперт по управлению закупками и снабжением</u>	31
---	----

## Профессиональный уровень

<u>Формирование плана закупок</u>	35
<u>Стратегии контрактования</u>	38
<u>Финансовые инструменты в закупках. Курс на стабильность</u>	41
<u>Аналитика и отчетность в закупках</u>	44
<u>Управление запасами</u>	46
<u>Управление качеством МТР в новой реальности</u>	49
<u>Экономика для неэкономистов</u>	52
<u>Инструменты и методы комплексного анализа рынка поставщиков</u>	54
<u>Переговоры в закупках</u>	56

# Содержание

<u>Управление проектами на примере освоения шельфа Арктики</u>	59
<u>Контроль в сфере закупок</u>	61
<u>Все о расчете начальной максимальной цены</u>	63
<u>Правовые аспекты закупочной деятельности</u>	65
<u>ДНК Функции закупок как основа генетического кода компании</u>	67
<u>Бизнес-ассистент руководителя Pro</u>	69

## Продвинутый уровень

<u>Интегрированное планирование и управление цепями поставок</u>	71
<u>Бережливые практики: инструмент снижения затрат в закупках и снабжении</u>	73
<u>Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)</u>	75
<u>Операционная модель закупок</u>	77
<u>Цифровой интеллект в закупках и снабжении. Инструменты для повседневных задач.</u>	79
<u>Транспортная и складская логистика</u>	81
<u>Логистика шельфовых проектов</u>	83
<u>Управление неопределенностью и коммерческими рисками проектной деятельности</u>	85

## Стратегический уровень

<u>Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент</u>	87
<u>Трансформация процессов закупок. Как ускорить закупки с помощью Lean, Agile, Scrum и др.</u>	90
<u>Теория поколений и подходы к работе с разновозрастными командами</u>	92
<u>Стратегическое планирование человеческих ресурсов</u>	94

# Содержание

## Закупки по федеральному законодательству

<u>223-ФЗ. Как действовать сейчас?</u>	96
<u>44-ФЗ: госзакупки в актуальных условиях бизнеса</u>	99

## Гибкие навыки

<u>Управление временем. Ключ к личной эффективности</u>	102
<u>Управление стрессом</u>	104
<u>Искусство управлять изменениями</u>	106
<u>Эмоциональный интеллект (EQ)</u>	108
<u>Расстановка приоритетов</u>	110
<u>Модерация и фасилитация в повседневной деятельности</u>	112
<u>Эффективная стратегия поведения в конфликте</u>	114
<u>Навыки публичных выступлений</u>	116

## Специальные программы

<u>Проведение дистанционных проверок с использованием AR-технологий</u>	118
<u>Как участвовать в закупках нефтяных компаний</u>	120
<u>Как участвовать в закупках по Законам 44-ФЗ и 223-ФЗ</u>	122

# Инспектор по контролю качества при производстве МТР

## Программа повышения квалификации

Кто такой инспектор в системе управления качеством оборудования?

Как управлять качеством МТР?

Как использовать цифровой продукт Inspector?



### Целевая аудитория



- Инспекционные компании, предлагающие услуги контроля качества оборудования и материалов
- Сотрудники служб обеспечения и контроля качества оборудования и материалов

### Результат обучения



1. Узнаете о лучших практиках управления качеством, применяемых в индустрии.

2. Получите необходимый набор знаний и навыков инспекционной практики.

3. Осознаете важность роли инспектора в общей картине управления качеством оборудования и материалов в нефтегазовой отрасли.

4. Приобретете навыки использования цифрового продукта Inspector.

### Документ об образовании

1. Выдаётся удостоверение о повышении квалификации

2. Для слушателей, аттестованных по визуально-измерительному контролю (ВИК) не ниже II уровня - внесение в реестр инспекторов на сайте АНО «ИНТИ»\*

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

22 часа  
(8 дней по 2-4 часа)  
+ тестирование

\*АНО «ИНТИ» - автономная некоммерческая организация Институт нефтегазовых технологических инициатив

# Инспектор по контролю качества при производстве МТР

## Программа повышения квалификации



### Программа

#### 1. Управление качеством МТР

- Что такое качество и почему им важно управлять?
- Какие основные процессы и инструменты управления качеством МТР используют в отрасли?
- Важные стандарты в инспекционной деятельности.
- Путь к цифровизации управления качеством МТР.

#### 2. «Нефтяная компания как заказчик»

- Кодексы компании.
- Участники процесса и регламент взаимодействия.
- Права и обязанности Заказчика и Инспектора.
- Формальные ожидания заказчика – пирамида НТД в РФ.
- Неформальные ожидания заказчика.
- Подконтрольная продукция на практике в нефтегазовых компаниях.

#### 3. Управление качеством МТР – индустриальные практики»

- Инспекция, экспедайтинг и аудиты. Цели, задачи, основные отличия.
- Цели проведения инспекции. Философия, политика, этика.
- Роль инспектора.
- Термины и определения, принятые в инспекции.
- Подготовка и проведение пред инспекционного совещания.
- Используемая документация. Требования, предъявляемые к документации.
- Идентификация и прослеживаемость. Статус контроля и испытаний.
- Контроль в процессе производства и окончательный контроль.

#### 4. Базовые (основные) виды инспекции. Инспекция основных процессов

- Входной контроль.
- ВИК.
- Сварка.
- Неразрушающий контроль.
- Лабораторные испытания.
- Испытания давлением.
- Покрытие, покраска.
- Функциональные испытания.
- Окончательный контроль.
- Отгрузка.



# Инспектор по контролю качества при производстве МТР

## Программа повышения квалификации



### Программа

#### 5. Цифровой продукт - Inspector

- Преимущества, возможности и основной функционал Inspector.
- Разные кабинеты Inspector – Заказчик, Координатор, Инспектор.
- Работа с кабинетом инспектора – требования, рекомендации, лайфхаки.
- Практическая часть – умение пользоваться полным функционалом кабинета Инспектора, исполнять требования к отчетности в Inspector.

#### 6. Тестирование

Тестовые задания по Модулям 1-4 и практическое задание по Модулю 5.



# Инспектор по контролю качества при производстве МТР

## Программа повышения квалификации



### Наши эксперты

**ФЕДОТОВ Николай Васильевич**

Руководитель программ развития системы качества МТР ООО «Газпромнефть – Развитие»

**РЕМИЗОВА Лидия Александровна**

Руководитель направления проведения процедур и выбора контрагентов Дирекции ГК Росполихим

**ГОРШКОВА Галина Александровна**

Руководитель по работе с клиентами ООО «Единый оператор испытаний»

**ВАНДА Евгений Анатольевич**

Начальник управления контроля качества ООО «Газпромнефть–Снабжение»

**ОЛЕКСИЕНКО Александр Анатольевич**

Начальник отдела технической экспертизы в инспекциях ООО «Единый оператор испытаний»

**ГАЛЛЯМОВ Ринат Расулевич**

Начальник управления по эффективности ООО "Газпромнефть-Снабжение"

**ТИМУШЕВ РЕНАТ Рашидович**

Главный специалист отдела сопровождения цифровых продуктов ООО «Газпромнефть-Снабжение»

**КУЗЕНБАЕВ Мейрам Жумаевич**

Руководитель направления отдела организации работ и административной поддержки процесса ООО «Единый оператор испытаний»

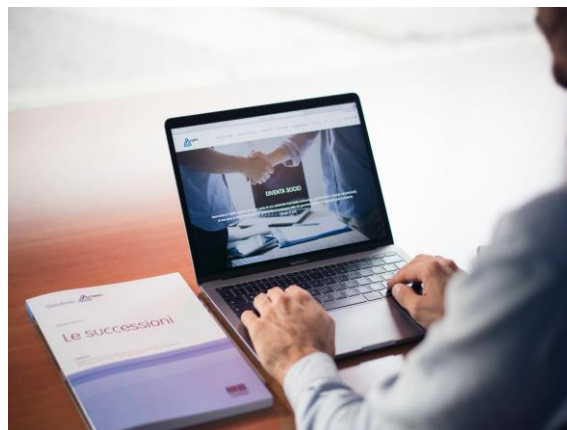


# Специалист по закупкам и снабжению

## Программа повышения квалификации

Программа повышения квалификации позволит быстро освоить практические инструменты работы в закупках и снабжении.

Программа будет полезна начинающим специалистам по закупкам и снабжению, которые хотят освоить актуальную и востребованную профессию. А также специалистам смежных с закупками и снабжением подразделений для получения базовых знаний в области закупок и логистики: сотрудникам отделов продаж, юристам, финансистам, экономистам, техническим специалистам, аудиторам.



### Целевая аудитория



Начинающие специалисты в области закупок и снабжения,  
Специалисты смежных подразделений

### Результат обучения



1. Научитесь определять оптимальный способ закупки
2. Овладеете инструментами для повышения эффективности работы с транспортной логистикой
3. Разберетесь в подходах к управлению запасами
4. Ознакомитесь с системой критериев для выбора и оценки поставщиков
5. Освоите базовые навыки подготовки и проведения переговоров в закупках
6. Научитесь организации закупочных процедур

### Формат обучения

**Гибридный формат – 40 часов**



# Специалист по закупкам и снабжению

## Программа повышения квалификации

### Тренеры курса

#### **АХМЕДЖАНОВА**

##### **Ольга**

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

#### **КОПЫЛЕЦ**

##### **Екатерина**

Бизнес-тренер Academy Isource

#### **ВОРОНОВА**

##### **Виктория**

Менеджер по планированию закупочной деятельности ПАО "Газпром нефть"

#### **ЛАВРУШИН**

##### **Владимир**

Руководитель Academy Isource

#### **НИКОЛАЕВА**

##### **Наталья**

Руководитель направления, Программа реализации проектов, ООО "Газпромнефть-Снабжение"

#### **РУСАНОВ**

##### **Сергей**

Начальник отдела аналитики, отчетности и прогнозирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».

#### **ЛУКЪЯНОВ**

##### **Александр**

Руководитель направления отдела аналитики, отчетности и прогнозирования управления аналитики и сводного планирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».

#### **МИШАКОВА**

##### **Александра**

Начальник управления закупок, ООО «Газпромнефть Марин Бункер»

#### **СТАРЖИНСКИЙ**

##### **Сергей Владимирович**

Руководитель группы по формированию методологии и применению цифровых инструментов, Центр управления запасами, ООО "Газпромнефть-Снабжение"

#### **ШУЛЬГА**

##### **Дмитрий**

Руководитель направления по проектам развития, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

#### **РАЧЕНКО**

##### **Игорь**

Руководитель направления по методологии закупок, ПАО «Газпром нефть»

#### **ГРИШАНИНА**

##### **Дарья Александровна**

Руководитель направления, Службы сопровождения контрактов, ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Специалист по закупкам и снабжению

## Программа повышения квалификации



### Программа

#### 1. Модульная программа. Закупки и снабжение (онлайн семинары)

- Тайм-менеджмент.
- Что необходимо знать о закупках?
- Как планировать закупки?
- Как подготовиться к закупкам?
- Что необходимо для проведения закупок?
- Как провести аналитику и отчетность в закупках?
- Как управлять запасами?
- Что такое складская логистика?
- Что такое транспортная логистика?
- Как проходит цифровизация закупок?
- Практические задания и кейсы по темам курса с обратной связью от преподавателей.

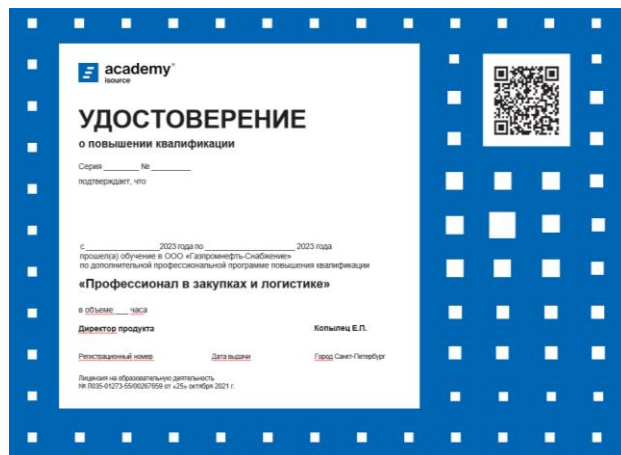
#### 2. Переговоры в закупках. Базовый уровень (очное обучение)

# Профессионал в закупках и логистике

## Повышение квалификации

Программа направлена на интеграцию лучшего опыта как отечественных, так и глобальных практик, и инструментов закупочной деятельности.

Программа охватывает широкий круг вопросов: управление поставщиками, финансовые инструменты в закупках, интегрированное планирование и управление цепями поставок, управленческие навыки, необходимые для принятия грамотных решений и автоматизации закупочных процессов.



По итогу прохождения обучения выдается Удостоверение о повышении квалификации установленного образца

В рамках программы вы узнаете как выстраивать полный цикл закупочного процесса по высоким стандартам, как проводить тендеры и отборы, привлекать поставщиков и подрядчиков, и добиваться лучших условий сделки.

### Целевая аудитория



Руководители, создающие эффективные методы управления службой закупок и логистики руководителям отделов закупок и материально-технического снабжения; менеджеры по закупкам и логистике

### Форматы обучения

**Гибридный формат – 70 часов**



# Профессионал в закупках и логистике

## Повышение квалификации



### Программа

#### 1. Аналитика и отчетность в закупках

- Вызовы и тренды в аналитике.
- Подготовка и представление данных. Уровни аналитики в закупках. Этапы формирования отчетности и необходимые для этого знания и навыки. Методология и подготовка данных. Способы представления данных. Визуализация данных (категоризация, план-факт анализ, мониторинг отклонений). Типичные ошибки в визуализации данных.
- Примеры отчетности в закупках. Значение анализа закупок. Этапы закупки, важнейшие точки контроля. Аналитические инструменты. ABC-анализ, XYZ-анализ в закупках.

#### 2. Управление запасами

- Запас и его формирование.
- Участники процесса управления запасами.
- Критерии эффективности управления запасами.
- Инициатор или заказчик и их влияние на уровень запасов.
- Служба закупок и ее роль в управлении запасами.
- Влияние поставщиков на уровень запасов.
- Функции склада хранения в процессе управления запасами.
- Как материально ответственные лица влияют на уровень запасов.
- Функция службы управления запасами.

#### 3. Цифровые технологии в закупках

- Цифровая трансформация и закупки.
- Сквозные цифровые технологии в закупках. Сквозные технологии и их преимущества: искусственный интеллект, блокчейн, программная роботизация процессов, мобильные технологии, виртуальная и дополненная реальность (AR/VR), беспилотные летательные аппараты (БЛА). Примеры применения цифровых технологий в ГК «Газпром нефть».
- Подход к внедрению цифровых технологий. Процесс цифровизации закупок. Будущее развития цифровых технологий в закупках.

#### 4. Применение финансовых инструментов в закупочной деятельности

- Цикл закупки и влияние финансовых продуктов на разных его этапах.
- Банковское сопровождение контрактов.
- Факторинг
- Динамическое дисконтирование.
- Банковская гарантия
- Неттинг

# Профессионал в закупках и логистике

## Повышение квалификации



### Программа

#### 5. Экономика для не экономистов

- Цели управления финансами. Виды прибыли.
- Виды отчетности по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ).
- Бюджетирование (цели, цикл), виды бюджетов.
- Виды затрат: CAPEX и OPEX.
- Функции и задачи казначейства.
- Денежный поток. Виды задолженностей.
- Кредитные риски.

#### 6. Стратегии контрактования

- Что такое стратегия контрактования?
- Какие разделы содержит стратегия контрактования?
- Какие стратегии зарекомендовали себя как наиболее результативные?
- Какие инструменты анализа используют при разработке стратегии?

#### 7. Управление качеством МТР в новой реальности

- Что такое качество и почему им надо управлять?
- Какие основные процессы и инструменты управления качеством МТР используют в компаниях?
- В каких случаях привлекают сторонние организации для обеспечения и контроля качества?
- Какие факторы риска учитываются при оценке критичности МТР?
- Какие цифровые проекты реализуются в этой области?

#### 8. Трансформация процессов закупок. Как ускорить закупки с помощью Lean, Agile, Scrum и др

- Что такое Lean и Agile? Преимущества подхода Agile. Повышение эффективности в решении задач с помощью Lean и Agile.
- Канбан. Как возник Канбан. основополагающие принципы Канбан.
- Lean-Agile закупки. Фреймворк LAP (Lean-Agile Procurement). Четыре ключевых этапа подхода Lean-Agile. Закупочный шаблон. Lean-Agile закупки в производственной компании.
- Ключевые особенности Scrum. Основные роли в Scrum. Пользовательские истории: как они пишутся. Виды встреч в рамках спринта.
- Гибкое управление изменениями. Гибкий подход: ключевые этапы, их описание, что они позволяют достичь. Шаблон стратегических изменений.
- Цели и ключевые результаты (OKR). Преимущества, которые позволяет достичь OKR. Типовой цикл целей и ключевых результатов.

#### 9. Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

- Введение в SRM. Сегментация поставщиков в рамках подхода SRM.
- Аккредитация и квалификация поставщиков. Управление эффективностью деятельности поставщиков (SRM).
- Стратегия развития поставщика и управления партнерством. Общие принципы формирования и управления командой SRM.
- Развитие технологий SRM. Обзор основных цифровых сервисов.

# Профессионал в закупках и логистике

## Повышение квалификации



### Программа

#### 10. Интегрированное планирование и управление цепями поставок

- Введение в интегрированное планирование (IBP)
- Планирование продаж и операций (S&OP).
- Совместное планирование, прогнозирование и пополнение (CPFR)
- IT-системы интегрированного бизнес-планирования.

#### 11. Транспортная и складская логистика

- Современные логистические инструменты. Основные понятия и элементы операционной логистической деятельности. Уровни логистики. Факторы, влияющие на логистический процесс.
- Факторы, влияющие на выбор транспортных средств. Подход к способу выбора транспортировки грузов. Преимущества применения модели и этапы разработки. Цифровые продукты, применяемые в транспортной логистике.
- Цель и задачи складской логистики. Подход к запасам в складской логистике. Определение функционала складской площадки. Цифровые двойники. Реализованные проекты по моделированию систем хранения.

#### 12. Логистика шельфовых проектов

- Инкотермс: основные понятия и определения, особенности применения.
- Северный морской путь – как эффективная транспортно-логистическая магистраль.
- Интегрированное обеспечение проектов.

#### 13. Управление стрессом

- Различие между конфликтными и стрессовыми ситуациями.
- Пять стратегий поведения в конфликте, типичные ошибки поведения в конфликтных ситуациях. Физиология конфликта
- Определение и отработка наиболее оптимального стиля поведения для конфликтной ситуации на кейсах участников тренинга.
- Критика (приемы конструктивной критики, правила принятия критики)
- Причины и последствия возникновения стресса, скорая помощь.

#### 14. Модерация и фасилитация в повседневной деятельности

- Особенности коммуникационной среды в рабочем процессе. Фасилитация и модерация: сходства и различия, применение.
- Роль и функции Модератора. Особенности проведения модерационных встреч. Практика: подготовка проведения модераций
- Роль Фасилитатора. Особенности проведения фасилитационных встреч. Практика: Подготовка, проведение фасилитаций.

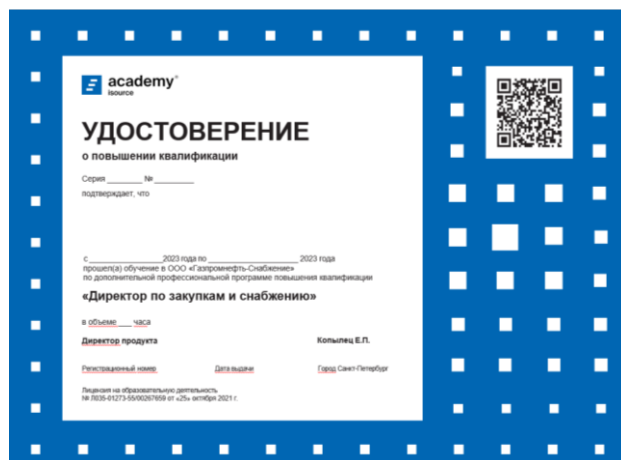
#### 15. Факультатив (опциональный выбор): Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент



# Директор по закупкам и снабжению

## Повышение квалификации

Слушатели рассмотрят на практических примерах ключевые задачи Директора по закупкам и подходы к их решению. Слушатели детально рассмотрят вопросы стратегического управления закупками, категорийный менеджмент и финансовые аспекты, процессы интегрированного планирования и управления цепями поставок, подходы к трансформации закупок и управления командами с учетом текущей рыночной и цифровой повестки, научатся эффективному управлению поставками и отношениями с поставщиками.



По итогу прохождения обучения выдается Удостоверение о повышении квалификации установленного образца

Программа ориентирована на подготовку профессионала уровня топ-менеджмента и включает в себя рассмотрение общих аспектов менеджмента, стратегического планирования человеческих ресурсов, поиска, подбора и мотивации персонала.

### Целевая аудитория



Проектные руководители высшего и среднего звена крупного, среднего и малого бизнеса; руководители отделов закупок и материально-технического снабжения; руководители контрактных служб, контрактные управляющие; эффективные управленцы, владельцы или собственники бизнеса.

### Форматы обучения

Гибридный формат – 80 часов





# Директор по закупкам и снабжению

## Повышение квалификации



### Программа

#### 1. Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент.

- Категорийный менеджмент, цели, основные принципы и архитектура
- Анализ категории и анализ рынка поставок
- Разработка стратегии категории и определение механизма управления ее реализацией.
- Реализация стратегий
- Деловая игра: проведение переговоров

#### 2. ДНК Функции закупок как основа генетического кода компании

- Закупки как индикатор изменений. ДНК бизнеса и закупок
- Новая роль функции закупок – архитектор создания ценности.
- Роль и компетенции руководителя функции закупок
- Как новые технологии меняют взаимодействие людей в компании.

#### 1. Операционная модель закупок

- Трансформация роли функции закупок и компонент её операционной модели
- Типы операционной модели по степени централизации.
- Типовые процессы функции закупок.
- КПЭ в функции закупок.
- Персонал функции закупок и его развитие.

#### 2. Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

- Введение в SRM.
- Сегментация поставщиков в рамках подхода SRM.
- Аккредитация и квалификация поставщиков.  
Управление эффективностью деятельности поставщиков (SRM).
- Стратегия развития поставщика и управления партнерством.  
Управление командой SRM. Общие принципы формирования команды SRM.
- Развитие технологий SRM. Обзор основных цифровых сервисов.

#### 3. Применение финансовых инструментов в закупочной деятельности

- Цикл закупки и влияние финансовых продуктов на разных его этапах.
- Банковское сопровождение контрактов.
- Факторинг
- Динамическое дисконтирование.
- Банковская гарантия
- Неттинг



# Директор по закупкам и снабжению

## Повышение квалификации



### Программа

#### 6. Трансформация процессов закупок. Как ускорить закупки с помощью Lean, Agile, Scrum и др

- Что такое Lean и Agile? Принципы Lean. Описание Lean. Преимущества подхода Agile. Повышение эффективности в решении задач с помощью Lean и Agile.
- Канбан. Как возник Канбан. основополагающие принципы Канбан.
- Lean-Agile закупки. Фреймворк LAP (Lean-Agile Procurement). Четыре ключевых этапа подхода Lean-Agile. Закупочный шаблон. Lean-Agile закупки в производственной компании.
- Scrum. Ключевые особенности Scrum. Основные роли в Scrum. Пользовательские истории: как они пишутся. Виды встреч в рамках спринта.
- Гибкое управление изменениями. Гибкий подход: ключевые этапы, их описание, что они позволяют достичь. Шаблон стратегических изменений.
- Цели и ключевые результаты (OKR). История метода. Преимущества, которые позволяет достичь OKR. Типовой цикл целей и ключевых результатов.

#### 7. Стратегическое планирование человеческих ресурсов

- Методология дизайн-мышления.
- Сравнение подхода BUY с подходом BUILD.
- Основные методы развития сотрудников. Пример развития компетенций основных сотрудников (BUILD).
- Принципы «BORROW / RENT» – привлечение и сдача «в аренду» адаптивного персонала. Подход «BOT».
- Применение методов автоматизации и искусственного интеллекта.
- Концепция 4В. Потенциальное использование внутреннего и внешнего адаптивного персонала для функции закупок.

#### 8. Устойчивое развитие в закупках и снабжении

#### 9. Интегрированное планирование и управление цепями поставок

- Введение в интегрированное планирование (IBP)
- Планирование продаж и операций (S&OP).
- Совместное планирование, прогнозирование и пополнение (CPFR)
- IT-системы интегрированного бизнес-планирования.



# Директор по закупкам и снабжению

## Повышение квалификации



### Программа

#### **10. Теория поколений и подходы работы с разновозрастными командами**

- Различие ценностей сотрудников разного возраста. Особенности поколения Z.
- Процесс жизненного цикла сотрудника.
- Источник поиска сотрудников. Методы привлечения. Экосистема целевого кандидата.
- Привлечение новых талантов в онлайн-пространстве. Соревновательный подход к прохождению отбора в компанию.
- «Прозрачность» развития и оценки сотрудников. Карьерный путь сотрудника.
- Двусторонний коучинг. Нематериальная мотивация сотрудников функции закупок.
- Использование новых методик и технологий в обучении. Культурные и мотивационные ценности компании.
- Методика job crafting.

#### **11. Управление стрессом**

- Различие между конфликтными и стрессовыми ситуациями.
- Пять стратегий поведения в конфликте, типичные ошибки поведения в конфликтных ситуациях. Физиология конфликта
- Определение и отработка наиболее оптимального стиля поведения для конфликтной ситуации на кейсах участников тренинга.
- Критика (приемы конструктивной критики, правила принятия критики)
- Причины и последствия возникновения стресса, скорая помощь.

#### **12. Модерация и фасилитация в повседневной деятельности**

- Особенности коммуникационной среды в рабочем процессе. Фасилитация и модерация: сходства и различия, применение.
- Роль и функции Модератора. Особенности проведения модерационных встреч. Практика: подготовка проведения модераций.
- Роль Фасилитатора. Особенности проведения фасилитационных встреч. Практика: Подготовка, проведение фасилитаций.

#### **13. Бережливые практики: инструмент снижения затрат в закупках и снабжении**

#### **14. Контроль в сфере закупок (Аудит в закупках)**

#### **15. Навыки публичных выступлений**

- Параметры техники речи. Голосо-речевая разминка перед выступлением. Навыки словесной импровизации. Энергетика речи.
- Невербальное поведение спикера: поза, жесты, передвижение.
- Фундаментальные вопросы подготовки. Модель РИСК
- Вовлечение аудитории. Ответы на вопросы из зала.
- Методы преодоления страха публичных выступлений. Конструктивная обратная связь. Разбор ошибок и лучших практик.

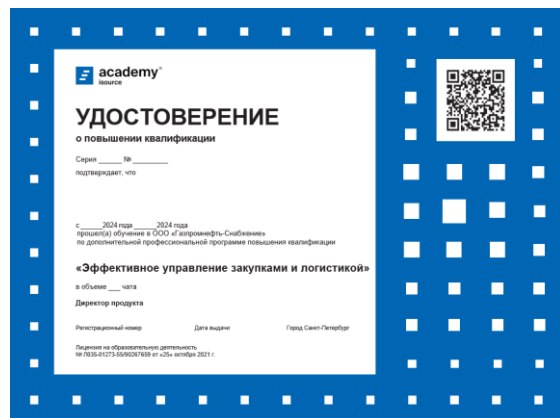
# Руководитель службы закупок и снабжения

## Повышение квалификации

Наиболее важными задачами на любом предприятии являются осуществление закупочной деятельности и работа с поставщиками. Это весьма сложные и трудно контролируемые процессы, однако от того, насколько они отлажены, зависит эффективность работы предприятия.

Как улучшить систему поставок и сэкономить на операционных расходах?

Во время обучения вы узнаете основные методы ценообразования, планирования закупок, а также основы категорийного менеджмента и стратегии заключения контрактов. Вы научитесь эффективно управлять поставками и поставщиками, оптимизировать запасы и обеспечивать качество материально-технических ресурсов. Также будут подробно рассмотрены аналитические и финансовые аспекты, процессы логистики и правовые основы.



По итогу прохождения обучения выдается Удостоверение о повышении квалификации установленного образца

## Целевая аудитория



Руководители, создающие эффективные методы управления службой закупок и логистики;  
Руководители отделов закупок и материально-технического снабжения;  
Менеджеры по закупкам и логистике

## Формат обучения

Дистанционный + поддержка куратора

72 часа

## Тренеры курса

### ТИМЧЕНКО Ульяна

Начальник департамента материально-технического обеспечения, ПАО «Газпром нефть»

### КРЮЧКОВ Максим

Руководитель практики, блок по обеспечению товара, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

### ФЕДОТОВ Николай

Руководитель программ развития системы качества МТР, ООО «Газпромнефть – Развитие»

### РУБАЦКАЯ Дарья

Эксперт по закупкам

### ПРОКАШЕВА Ирина

Руководитель направления, Центр по закупкам услуг транспорта и общего профиля, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

### МИЩЕНКО Анастасия

Руководитель направления, Отдел управления сетями, ООО "Газпромнефть ИТО"

# Руководитель службы закупок и снабжения

## Повышение квалификации



### Программа

#### 1. Формирование плана закупок

- Как, кто и когда участвует в подготовке годового плана закупок
- Какие существуют правила корректировки ГПЗ
- Расчет начальной максимальной цены. Основные методы
- Дополнительные методы расчета НМЦ
- Специальные методы расчета НМЦ

#### 2. Подготовка к проведению закупочной деятельности

- Подготовка к закупочным процедурам
- Анализ рынка. Источники информации
- Стратегии закупки
- Техническое задание
- Критерии и методики оценки предложений
- Расчет НМЦ

#### 3. Аналитика и отчетность в закупках

- Эффективность закупочной деятельности
- Показатели эффективности закупочной деятельности
- Критерии оценки эффективности
- Формирование аналитической отчетности

#### 4. Складская логистика

- Материальные потоки и их виды. Современный склад и его типы
- Типы и стратегии хранения. Движение материальных потоков
- Процессы складской логистики
- Техника и технологии приемки, отгрузки и размещения
- Виды техники для хранения. Маркировка в системе управления
- Складской документооборот

#### 5. Управление запасами

- Методы оценки товарных запасов
- Какие выгоды можно получить от управления запасами и чего избежать
- Как правильно настроить процесс
- Категорийное управление запасами
- Особенности планирования потребности в МТР
- Реализация невостребованного имущества

#### 6. Транспортная логистика

- Прогнозирование и планирование перевозок
- Классификация перевозок по типу грузов и виду транспорта
- Погрузочно-разгрузочные работы и классификация логистических операторов
- Документооборот в логистике
- Внедрение инноваций в транспортной логистике

# Руководитель службы закупок и снабжения

## Повышение квалификации



### Программа

#### 7. Управление качеством материалов и оборудования в закупках

- Какие основные процессы и инструменты управления качеством МТР используют в компаниях?
- В каких случаях привлекают сторонние организации для обеспечения и контроля качества?
- Какие факторы риска учитываются при оценке критичности МТР? Сколько нужно качества?
- Какие цифровые проекты реализуются в этой области?

#### 8. Применение финансовых инструментов в закупочной деятельности

- Цикл закупки и влияние финансовых продуктов на разных его этапах.
- Банковское сопровождение контрактов
- Факторинг
- Динамическое дисконтирование
- Банковская гарантия

#### 9. Стратегии контрактования

- Что такое стратегия контрактования и какие разделы содержит?
- Какие стратегии зарекомендовали себя как наиболее результативные?
- Какие инструменты анализа используют при разработке стратегии?

#### 10. Категорийное управление в закупках

- Введение в управление категориями
- Управление закупочными категориями
- Кейс. Разработка стратегии закупки

#### 11. Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

- Сегментация поставщиков в рамках подхода SRM
- Аккредитация и квалификация поставщиков. Факторы надежности поставщика. Управление эффективностью деятельности поставщиков (SRM)
- Стратегия развития поставщика и управления партнерством, выстраивание взаимовыгодных отношений. Управление командой SRM.
- Развитие технологий SRM. Обзор основных цифровых сервисов

# «Инспектор по контролю качества при производстве МТР» - курс продвинутый «Запорно-регулирующая и фонтанная арматура»»

## Повышение квалификации

Программа обучения для специалистов по инспекционному контролю запорно-регулирующей и фонтанной арматуры (ЗРА и ФА), направленная на повышение квалификации в области диагностики, контроля производства и оформления документации.

### Целевая аудитория



Специалисты по контролю качества с аттестацией на уровень не ниже II по Неразрушающему контролю (ВИК) согласно ПБ 03-440-02/СДАНК-02-2020/EN473 (не менее 1-й группы технических устройств);  
С наличием дополнительного профессионального образования по программе повышения квалификации «Инспектор по контролю качества при производстве МТР»

### Результат обучения



1. Научитесь анализировать результаты контроля поступающих материалов, сырья, полуфабрикатов и комплектующих изделий на соответствие требованиям нормативно-технической документации в отношении ЗРА и ФА.
2. Научитесь анализировать нормативно-техническую, конструкторскую и технологическую документацию в отношении ЗРА и ФА.
3. Сможете определять причины возникновения неисправностей ЗРА и ФА.
4. Сможете разрабатывать, оформлять операционные карты технического контроля и результаты входного контроля качества арматуры.
5. Будете уметь оформлять операционные карты технического контроля; оценки результатов входного контроля качества арматуры.

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

40 часов

# «Инспектор по контролю качества при производстве МТР» - курс продвинутый «Запорно-регулирующая и фонтанная арматура»»

Повышение квалификации



## Программа

### 1. Общие сведения

- Общие сведения о материалах, применяемых для изготовления ЗРА и ФА.
- Материалы, применяемые для сероводородосодержащих сред.
- Особенности методов контроля качества материалов.
- Срок службы.
- Защита от воздействия рабочей и внешней среды.
- Обеспечение прослеживаемости на заводе-изготовителе.

### 2. Запорно-регулирующая арматура

- Типы ЗРА.
- Эксплуатационные и монтажные параметры. Критические факторы применения.
- Материалы, применяемые для изготовления ЗРА.
- Входной контроль материалов, применяемых для ЗРА.
- Операционный контроль ЗРА.
- Консервация и упаковка ЗРА. Контроль готовой продукции ЗРА.

### 3. Фонтанная арматура

- Эксплуатационные и монтажные параметры ФА.
- Типы ФА.
- Материалы, применяемые для изготовления ФА.
- Входной контроль материалов, применяемых для ФА.
- Операционный контроль ФА.
- Итоговая аттестация





к содержанию

# Инспектор по контролю качества при производстве МТР

Программа повышения квалификации



**Наши эксперты**

**ГОРШКОВА Галина Александровна**

Руководитель по работе с клиентами ООО «Единый оператор испытаний»

**ГАЛЛЯМОВ Ринат Расулевич**

Начальник управления по эффективности ООО "Газпромнефть-Снабжение"

**Федоренко Сергей Викторович**

Руководитель по работе с клиентами ООО «Единый оператор испытаний»

# Метод восьми дисциплин (8D)

## Повышение квалификации

Программа обучения методу восьми дисциплин (8D) предоставляет собой систематизированный подход к решению проблем, который используется производственными предприятиями как для сокращения внеплановых простоев, вызванных непредвиденными сбоями, так и для исключения повторения выявленных сбоев.

### Целевая аудитория



Программа ориентирована на инженерно-технический состав, а также на сотрудников производства: операторов линий и мастеров участков.

### Результат обучения



1. Научиться создавать временное решение по восстановлению работы производства в наиболее быстрые сроки.

2. Научиться устранять причины сбоев и исключать их повторение.

### Документ об образовании

По итогу прохождения обучения выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца

### Форматы обучения

**Очно – 3 дня**

Стоимость – 300 000, 00 руб. с НДС (за группу)



### Производственный опыт эксперта:

- локализовал производство 5 моделей Renault
- имеет практическую экспертизу в Renault в г.Париж и на заводе Renault-Samsung Motors в Южной Корее
- имеет экспертизу трансформации операционного блока двух заводов Accuride Wheels Corporation в г.Тольятти и в г.Заинск.

### ЯКОВЛЕВ

Виктор Владимирович

Руководитель направления развития бизнеса  
ООО «Газпромнефть – Снабжение»

*Сертифицирован по Lean Six Sigma Black Belt*



# Метод восьми дисциплин (8D)

Повышение квалификации



## Программа

- **1. Обучение - метод 8D и его этапы**
  - Определение проблемы и разработка плана.
  - Формирование команды.
  - Описание проблемы.
  - Сдерживание проблемы.
  - Анализ проблемы.
  - Разработка корректирующих мероприятий.
  - Внедрение и валидация корректирующих действий.
  - Разработка предупреждающих действий.
- **2. Практическая сессия**
  - Консультационная сессия для руководителей предприятия по методике 8D и обсуждению практических кейсов предприятия.

# Lean Six Sigma (желтый пояс)

## Повышение квалификации

Программа направлена на развитие мастерства в улучшении процессов на основе данных и на управление качеством продукта для своевременного и полного достижения клиентских ожиданий с наименьшими сопутствующими затратами.

Программа предоставляет базовое понимание методологии «Lean Six Sigma». Обладатели желтого пояса знакомятся с основными концепциями, инструментами, и практиками, которые применяются в проектах по постоянному совершенствованию процессов. Желтый пояс «Lean Six Sigma» позволяет как самостоятельно проводить базовые улучшения, так и является первой ступенью в развитии бережливых компетенций и практик для последующего получения уровней компетенций, соответствующих зеленому и черному поясам.

### Целевая аудитория



Прежде всего, курс ориентирован на младший инженерно-технический состав, а также на сотрудников производства: мастеров и начальников участков.

### Результат обучения



1. Научитесь выявлять и устранять основные виды потерь в процессах, создающих ценность.

2. Узнаете, как выдвигать рационализаторские предложения на вверенном участке работ.

3. Поймете, как совершенствовать производственные процессы, применяя философию постоянных улучшений и бережливых практик.

### Документ об образовании

По итогу прохождения обучения выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца

### Форматы обучения

**Гибридный формат – 30 часов**

Стоимость – по запросу (за группу)



### ЯКОВЛЕВ

Виктор Владимирович

Руководитель направления развития бизнеса  
ООО "Газпромнефть - Снабжение"

# Lean Six Sigma (желтый пояс)

## Повышение квалификации



### Программа

#### 1. Введение в Лин Шесть Сигм

- Определение предмета Шесть Сигм.
- Область применения Лин Шесть Сигм.
- Фокус традиционного бизнеса и Шесть Сигм.
- Достижение требуемого уровня вариаций.
- Цикл Деминга и его применение в Лин Шесть Сигм.
- Соотнесение ожиданий клиентов с возможностями исполнителей.
- Диаграмма «Фрукты на дереве».
- Определение термина «Вариация» и допусков вариации.
- Определение предмета Лин.
- Фокус традиционного бизнеса и Лин.
- Базовые принципы Лин.
- Определение потока ценности.
- Основные виды потерь.
- Совместное применение методов Лин и Шесть Сигм.
- Всеобщее применение Лин Шесть Сигм для развития бизнеса.

#### 2. Роль эксперта по постоянным улучшениям

- Ответственные за практику постоянных улучшений.
- Ключевые составляющие постоянных улучшений.
- Взаимодействие при проведении практики постоянных улучшений.
- Уровни вовлечения в практику постоянных улучшений.
- Формат и поведение при взаимодействии в группе постоянных улучшений.

#### 3. Цикл Деминга

- История цикла Деминга.
- 14 шагов Лин Шесть Сигм и их привязка к циклу Деминга.
- Шаг “D” цикла Деминга.
- Шаг “M” цикла Деминга.
- Шаг “A” цикла Деминга.
- Шаг “I” цикла Деминга.
- Шаг “C” цикла Деминга.

#### 4. Голос клиента

- Определение понятия «Голос клиента».
- Область применения «Голоса клиента».
- Выявление целевого клиента и его фактических потребностей.
- Ранжирование клиентов по группам.
- Алгоритм получения «Голосов клиента».
- Примеры «Голосов клиента».
- Пример «Голоса бизнеса».

# Lean Six Sigma (желтый пояс)

## Повышение квалификации



### Программа

#### 5. Визуальный менеджмент

- Определение визуального менеджмента.
- Цели и преимущества визуального менеджмента.
- Примеры визуализации.
- Визуализация как инструмент прозрачности процессов.
- Примеры средств визуализации.
- Правила использования досок визуализации.
- Создание SMART KPIs.
- Культура регулярных встреч и постоянных улучшений.
- Основы метода 5S.

#### 6. Ранжирование критических для обеспечения качества характеристик (СТQ)

- Идентификация критериев.
- Назначение, построение и применение дерева характеристик качества.
- Применение СТQ, SLA, KPI.
- Примеры критериев СТQ.
- Алгоритм построения дерева СТQ.
- Создание SMART KPIs.
- Культура регулярных встреч и постоянных улучшений.
- Основы метода 5S.

#### 7. Модель KANO

- Цели и предназначение модели KANO.
- Диаграмма KANO.
- Применение диаграммы KANO для определения ключевых преимуществ и возможностей в продуктовом подходе.
- Использование модели KANO при таргетировании клиентских ожиданий.
- Определение ключевых проектов с помощью модели KANO.

#### 8. Инструмент расшивки узких мест А3

- История появления метода А3.
- Связь формы А3 и цикла Деминга. 4 фазы решения проблем.
- Определение термина «Проблема».
- Пример формы А3.
- Основные шаги использования формы А3.
- Метод 5 почему в форме А3.
- Формирование корректирующих действий и определение их горизонтов.
- Внедрение и контроль результативности внедрения корректирующих действий.
- **Практика применения инструмента расшивки узких мест А3 с применением метода «5 Почему».**

#### 9. Методология SIPOC

- Принципы SIPOC.
- **Практика картирования процесса с использованием методики SIPOC.**

# Эксперт по управлению закупками и снабжением

## Профессиональная переподготовка

Комплексная программа ориентирована на практическое применение, позволяющее обеспечить гибкость бизнес-процессов путем оптимизации деятельности и сокращения операционных затрат.

В процессе обучения слушатели познакомятся с основными методами ценообразования, обоснования и планирования закупок, с основами категорийного менеджмента и стратегиями контрактования. Слушатели научатся эффективному управлению поставками и поставщиками, запасами и качеством МТР, детально рассмотрят аналитические и финансовые аспекты, процессы логистики, правовые основы. Отдельными модулями программы обучения выносятся вопросы по организации и управлению государственным (муниципальными) и корпоративными закупками в соответствии с Федеральными законами (44-ФЗ и 223-ФЗ).

### Целевая аудитория



Начинающие и опытные специалисты, руководители в области закупок и снабжения

### Результат обучения



1. Получите практические навыки по созданию плана закупок

2. Научитесь создавать категорийные стратегии для товаров, работ или услуг

3. Сможете правильно сегментировать поставщиков, научитесь управлять их эффективностью

4. Узнаете об основных элементах и участниках процесса управления запасами

### Формат обучения

Дистанционный + поддержка куратора

440 часов

### Тренеры курса

#### ТИМЧЕНКО Ульяна

Начальник департамента материально-технического обеспечения, ПАО «Газпром нефть»

#### РУБАЦКАЯ Дарья

Эксперт по закупкам

#### КРЮЧКОВ Максим

Руководитель практики, блок по обеспечению товара, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

#### ПРОКАШЕВА Ирина

Руководитель направления, Центр по закупкам услуг транспорта и общего профиля, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

#### ФЕДОТОВ Николай

Руководитель программ развития системы качества МТР, ООО «Газпромнефть – Развитие»

#### МИЩЕНКО Анастасия

Руководитель направления, Отдел управления сетями, ООО «Газпромнефть ИТО»



# Эксперт по управлению закупками и снабжением

Профессиональная переподготовка



## Программа

### 1. Вводный курс. Что необходимо знать о закупках

- Роль закупок
- Основные понятия в закупках
- Ключевые цели в закупках
- Процесс закупки и его основные этапы

### 2. Формирование плана закупок

- Введение в формирование плана закупок
- Как, кто и когда участвует в подготовке годового плана закупок
- Какие существуют правила корректировки ГПЗ
- Расчет начальной максимальной цены
- Как рассчитать НМЦ контракта. Основные методы
- Дополнительные методы расчета НМЦ
- Специальные методы расчета НМЦ

### 3. Подготовка к проведению закупочной деятельности

- Введение
- Подготовка к закупочным процедурам
- Анализ рынка
- Источники информации
- Стратегии закупки
- Техническое задание
- Критерии и методики оценки предложений
- Расчет НМЦ

### 4. Проведение закупок

- Закупочные структуры
- Виды и формы закупок
- Закупки на неконкурентных рынках
- Шаги конкурентной и неконкурентной процедур

### 5. Аналитика и отчетность в закупках

- Эффективность закупочной деятельности
- Показатели эффективности закупочной деятельности
- Критерии оценки эффективности
- Формирование аналитической отчетности





# Эксперт по управлению закупками и снабжением

Профессиональная переподготовка



## Программа

### 6. Складская логистика

- Материальные потоки и их виды. Современный склад и его типы
- Типы и стратегии хранения. Движение материальных потоков
- Процессы складской логистики
- Техника и технологии приемки, отгрузки и размещения
- Виды техники для хранения. Маркировка в системе управления
- Складской документооборот

### 7. Управление запасами

- Что такое управление запасами
- Какие выгоды можно получить от управления запасами и чего избежать
- Как правильно настроить процесс
- Категорийное управление запасами
- Особенности планирования потребности в МТР
- Реализация невостребованного имущества

### 8. Транспортная логистика

- Введение в транспортную логистику
- Прогнозирование и планирование перевозок
- Классификация перевозок по типу грузов и виду транспорта
- Погрузочно-разгрузочные работы и классификация логистических операторов
- Документооборот в логистике
- Внедрение инноваций в транспортной логистике

### 9. Управление качеством материалов и оборудования в закупках

- Что такое качество и почему им надо управлять?
- Какие основные процессы и инструменты управления качеством МТР используют в компаниях?
- В каких случаях привлекают сторонние организации для обеспечения и контроля качества?
- Какие факторы риска учитываются при оценке критичности МТР?
- Сколько нужно качества?
- Какие цифровые проекты реализуются в этой области?

### 10. Применение финансовых инструментов в закупочной деятельности

- Цикл закупки и влияние финансовых продуктов на разных его этапах.
- Банковское сопровождение контрактов.
- Факторинг
- Динамическое дисконтирование.
- Банковская гарантия

# Эксперт по управлению закупками и снабжением

Профессиональная переподготовка



## Программа

### 11. Стратегии контрактования

- Что такое стратегия контрактования?
- Какие разделы содержит стратегия контрактования?
- Какие стратегии зарекомендовали себя как наиболее результативные?
- Какие инструменты анализа используют при разработке стратегии?

### 12. Категорийное управление в закупках

- Введение в управление категориями.
- Управление закупочными категориями.
- Кейс. Разработка стратегии закупки

### 13. Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

- Введение в SRM.
- Сегментация поставщиков в рамках подхода SRM.
- Аккредитация и квалификация поставщиков.
- Управление эффективностью деятельности поставщиков (SRM).
- Стратегия развития поставщика и управления партнерством.
- Управление командой SRM. Общие принципы формирования команды SRM.
- Развитие технологий SRM. Обзор основных цифровых сервисов: Achilles, Oracle, SAP Ariba, Isource.

### 14. 223-ФЗ. Как действовать сейчас?

### 15. 44-ФЗ: Госзакупки в актуальных условиях бизнеса.

# Формирование плана закупок

## Профессиональный уровень

Планирование закупок на год помогает эффективнее исполнять бюджет как за счёт более точного прогнозирования объёма закупок и затрат, так и благодаря расширению круга поставщиков, снижению стоимости закупаемых товаров и услуг. В ходе обучения вы получите практические навыки по формированию плана закупок на разные периоды, расчету максимальной начальной цены, а эксперты Academy Isource предупредят вас о наиболее распространённых ошибках и поделятся секретами успешного взаимодействия с поставщиками.



### Целевая аудитория



- Специалисты с опытом работы в сфере закупок от 1 года до 3-х лет;
- Специалисты смежных с закупками подразделений

### Результат обучения



1. Получите практические навыки по созданию плана закупок (годового и иных плановых периодов)

2. Разберёте бизнес-кейсы вместе с преподавателями-практиками

### Форматы обучения

Видеокурс

40 минут

Онлайн-семинар

1 час 30 минут

Очное обучение

4 часа



**ЛАВРУШИН**  
Владимир Валерьевич

Руководитель центра,  
Центр поддержки планирования,  
отчетности и методологии,  
ООО "Газпромнефть-Снабжение"



**ВОРОНОВА**  
Виктория Владимировна

Менеджер по планированию закупочной  
деятельности,  
ПАО "Газпром нефть"



# Формирование плана закупок

## Профессиональный уровень



### Программа онлайн-семинара, очного обучения

#### 1. План закупок

- Кто, когда и как формирует план закупок?
- Участники процесса подготовки плана закупок.
- Период формирования плана закупок.
- Что включают в годовой план закупок и какие есть исключения.
- Какие существуют правила корректировки?
- Типы корректировок.
- Основания для внесения корректировок.

#### 2. Начальная максимальная цена (бюджетная оценка)

- Общие положения. Методы определения.
- Где используется начальная максимальная цена?
- Что потребуется для расчета?
- Основные методы определения начальной максимальной цены.
- Источники ценовой информации.
- Примеры расчета для наиболее часто заказываемых товаров / услуг.
- Примеры расчета начальной максимальной цены.
- Сессия вопросов и ответов.



# Формирование плана закупок

## Профессиональный уровень



### Программа видеокурса

#### 1. План закупок

- Как, кто и когда участвует в подготовке годового плана закупок?
- Участники процесса подготовки плана закупок.
- Период формирования плана закупок.
- Что включают в годовой план закупок и какие есть исключения.
- Какие существуют правила корректировки годового плана закупок?
- Типы корректировок.
- Основания для внесения корректировок.

#### 2. Расчет начальной максимальной цены

- Что такое НМЦ контракта
- Где используется начальная максимальная цена?
- Что потребуется для расчета?
- Как рассчитывать НМЦ контракта? Основные методы расчета.
- Как рассчитывать НМЦ контракта? Специальные методы расчета.
- Дополнительные методы определения НМЦ.

# Стратегии контрактования

## Профессиональный уровень

Эффективная стратегия контрактования имеет решающее значение для успешной реализации проектов компании. В ходе обучения вы узнаете о том, как выбрать способ, форму закупки ключевых товаров, минимизировать затраты и риски, улучшить взаимодействие с поставщиками, а также изучите основы категорийного управления закупками и базовые принципы анализа и интерпретации данных.



### Целевая аудитория



- Ведущий или главный специалист функции закупок
- Руководитель направления закупок
- Начальник отдела закупок

### Результат обучения



1. Сформируете навык самостоятельного создания стратегий контрактования на ключевые товарные группы
2. Получите общее представление о процессе стратегического управления закупками
3. Будете уметь анализировать данные, показатели закупочной функции, интерпретировать их и формировать выводы
4. Научитесь визуально представлять аналитическую информацию и выводы о стратегии контрактования

### Форматы обучения

Электронный курс

Серия онлайн-семинаров

Очное обучение

2 часа 30 минут

2 часа

6 часов



**РУСАНОВ**  
Сергей Витальевич

Начальник отдела аналитики, отчетности и прогнозирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



**ЛУКЬЯНОВ**  
Александр Николаевич

Руководитель направления отдела аналитики, отчетности и прогнозирования управления аналитики и сводного планирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



# Стратегии контрактования

## Профессиональный уровень



### Программа серии онлайн-семинаров, очного обучения

- **1. Что такое стратегия контрактования?**
  - Основные понятия.
  - Для чего разрабатывается стратегия контрактования?
- **2. Какие разделы содержит стратегия контрактования?**
  - Какие основные разделы содержит типовая структура стратегии контрактования?
  - Какие дополнительные разделы может содержать типовая структура стратегии контрактования?
  - Каковы цели разделов?
  - Где искать информацию для формирования разделов стратегии?
- **3. Какие стратегии зарекомендовали себя как наиболее результативные?**
  - Формульное ценообразование.
  - Распределительный центр.
  - Долгосрочная фиксация цен и объемов.
- **4. Какие инструменты анализа используют при разработке стратегии?**
  - Инструменты приоритетных категорий товаров для разработки стратегии.
  - Инструменты внешней среды и уровня ее влияния на стратегию.
  - Инструменты для формирования стратегических гипотез и наиболее эффективных вариантов организации закупок.



# Стратегии контрактования

## Профессиональный уровень



### Программа электронного курса

- **Введение. Что такое стратегия контрактования.**
- **1. Описание товара и границ стратегии.**
- **2. Обзор рынков.**
  - Обзор мирового рынка.
  - Баланс спроса и предложения на внутреннем рынке.
  - Производство на внутреннем рынке.
  - Анализ производственных мощностей.
  - Потребление на внутреннем рынке.
- **3. Анализ внутренних закупок.**
- **4. Сценарии контрактования.**



# Финансовые инструменты в закупках

## 3 инструмента для повышения прибыли от закупочных процедур

### Профессиональный уровень

Как закупать без использования кредита, когда нет денег? Как получать выгоду от авансирования закупки, кроме использования депозита? Как зарабатывать на поставщиках в преддефолтном состоянии? Как закупить дешевле у того же поставщика? Как обезопасить себя от рисков, связанных с волатильностью валюты?

Интересно узнать, как заключать сделки с большей выгодой? Тогда этот курс для вас. Мы изучим на практических кейсах такие инструменты как факторинг, динамическое дисконтирование, хеджирование. Научимся с их помощью повышать прибыль от закупочных процедур и нивелировать риски, связанные с волатильностью валюты.

### Целевая аудитория



- Специалисты функции закупок
- Специалисты экономической функции

### Результат обучения



1. Познакомитесь с инструментами повышения прибыли от закупочных процедур - факторинг, динамическое дисконтирование, хеджирование.

2. На практике решения кейсов научитесь подбирать оптимальный финансовый инструмент повышения прибыли под условия закупки.

3. Поймете, как просчитывать финансовые риски, связанные с отложенной оплатой, авансированием или волатильностью валюты.

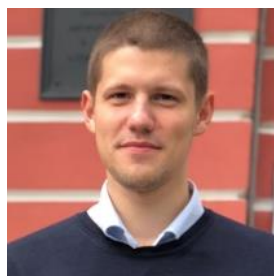
### Форматы обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

2 встречи по 3 часа

5 часов



### КОНИВЕЦКИЙ Алексей Дмитриевич

Менеджер по работе на финансовых рынках, Управление обеспечения ликвидности, Департамент казначейство, Дирекция по финансам ПАО «Газпром нефть»

# Финансовые инструменты в закупках

## 3 инструмента для повышения прибыли от закупочных процедур

Профессиональный уровень



### Программа онлайн-семинаров

#### 1. Факторинг

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Определение понятия.
- Классический факторинг, схема договорных отношений.
- Выгода от верификации для покупателя в факторинге.
- Агентский факторинг.
- Сравнение факторинга и кредита.
- Кейс ПАО «Газпром нефть» с использованием факторинга.
- Групповая работа, кейс: исполнение контракта с применением факторинга.
- Резюме: ключевые преимущества инструмента факторинг.

#### 2. Динамическое дисконтирование

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Схема динамического дисконтирования.
- Юридическое оформление динамического дисконтирования.
- Алгоритм принятия решения по ранним оплатам.
- Порядок определения минимальной ставки для ранних оплат.
- Верхнеуровневая операционная модель платформы КПМГ.
- Кейс ПАО «Газпром нефть» с использованием динамического дисконтирования.
- Демонстрация разбора кейса с применением инструмента динамического дисконтирования на платформе КПМГ/iSource.
- Групповая работа: сравнение выгоды от применения инструмента динамическое дисконтирование с факторингом и кредитом.
- Резюме: ключевые преимущества инструмента динамическое дисконтирование для поставщика/подрядчика.

#### 3. Хеджирование

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Кейс ПАО «Газпром нефть»: последствия изменения курса валюты в сделке с постоплатой без применения инструмента хеджирования.
- Юридическая схема хеджирования.
- Беспоставочный форвард.
- Опцион пут.
- Ценовой коридор.
- 3-way коллар.
- Резюме: сравнение инструментов хеджирования.
- Групповая работа, кейс: исполнение контракта с применением хеджирования.
- Подведение итогов: применимость инструментов, сравнение, выводы.



# Финансовые инструменты в закупках

## 3 инструмента для повышения прибыли от закупочных процедур

Профессиональный уровень



### Программа очного обучения

#### Вводная часть

- Знакомство, организационные вопросы.

#### Факторинг

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Определение понятия.
- Классический факторинг, схема договорных отношений.
- Выгода от верификации для покупателя в факторинге.
- Агентский факторинг.
- Сравнение факторинга и кредита.
- Кейс ПАО «Газпром нефть» с использованием факторинга.
- Групповая работа, кейс: исполнение контракта с применением факторинга.
- Резюме: ключевые преимущества инструмента факторинг.

#### Динамическое дисконтирование

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Схема динамического дисконтирования.
- Юридическое оформление динамического дисконтирования.
- Алгоритм принятия решения по ранним оплатам.
- Порядок определения минимальной ставки для ранних оплат.
- Верхнеуровневая операционная модель платформы КПМГ.
- Кейс ПАО «Газпром нефть» с использованием динамического дисконтирования.
- Демонстрация разбора кейса с применением инструмента динамического дисконтирования на платформе КПМГ/iSource.
- Групповая работа: сравнение выгоды от применения инструмента динамическое дисконтирование с факторингом и кредитом.
- Резюме: ключевые преимущества инструмента динамическое дисконтирование для поставщика/подрядчика.

#### Хеджирование

- Групповая работа – решение кейса, проблематизация.
- Кейс ПАО «Газпром нефть»: последствия изменения курса валюты в сделке с постоплатой без применения инструмента хеджирования.
- Юридическая схема хеджирования.
- Беспоставочный форвард.
- Опцион пут.
- Ценовой коридор.
- 3-way коллар.
- Резюме: сравнение инструментов хеджирования.
- Групповая работа, кейс: исполнение контракта с применением хеджирования.

- **Подведение итогов: применимость инструментов, сравнение, выводы.**

# Аналитика и отчетность в закупках

## Профессиональный уровень

В ситуации неопределенности нужны быстрые решения и поэтому критично важна качественная и оперативная аналитика. Тренды современности направлены на автоматизацию, интуитивность и лаконичность, большие данные, искусственный интеллект. Пройдя обучение, вы научитесь видеть данные глазами руководителя, сможете готовить отчёты так, чтобы потом не переделывать.



### Целевая аудитория



- Специалисты функции закупок
- Сотрудники сферы финансовой аналитики

### Результат обучения



1. Узнаете основные вызовы и тренды в аналитике
2. Научитесь выбирать способ представления данных
3. Разберете примеры реальных отчетов
4. Поймете требования к качеству данных
5. Познакомитесь с одной из передовых систем аналитики в закупках

### Форматы обучения

Электронный курс

1 час 30 минут

Онлайн-семинар

2 часа

Очное обучение

4 часа



**РУСАНОВ**  
Сергей Витальевич

Начальник отдела аналитики, отчетности и прогнозирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



**ЛУКЬЯНОВ**  
Александр Николаевич

Руководитель направления отдела аналитики, отчетности и прогнозирования управления аналитики и сводного планирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



# Аналитика и отчетность в закупках

## Профессиональный уровень



### Программа

#### 1. Вызовы и тренды в аналитике.

- Текущие вызовы и тренды.
- Будущее аналитики.

#### 2. Подготовка и представление данных.

- Подход к представлению информации.
- Уровни аналитики в закупках.  
Этапы формирования отчетности и необходимые для этого знания и навыки.
- Методология и подготовка данных.
- Качество данных.
- Способы представления данных.
- Типичные ошибки в визуализации данных.

#### 3. Система аналитики. Примеры отчетности в закупках.

- Значение анализа закупок.
- Этапы закупки, важнейшие точки контроля.
- Аналитические инструменты.

#### 4. Дополнительные материалы.

- Принципы инфографики.
- Примеры инфографики.
- Рекомендуемые источники знаний.

# Управление запасами

## Профессиональный уровень

На курсе вы узнаете как работать с запасами предприятия, чтобы исключить дефицит и профицит. Изучите, что такое запас, какие возможности он дает компании и какие риски связаны с его формированием. Шаг за шагом рассмотрим, как выстроен процесс управления запасами, определим, как каждый участник влияет на процесс, выявим какие инструменты управления лучше использовать на каждом этапе.



### Целевая аудитория



- Специалисты функции закупок
- Финансисты

### Результат обучения



1. Узнаете об основных элементах и участниках процесса управления запасами
2. Разберёте бизнес-кейсы вместе с преподавателями-практиками
3. Узнаете варианты автоматизации процесса управления запасами

### Форматы обучения

Электронный курс

2 часа

Онлайн-семинар

2 часа

Очное обучение

4 часа



**СТАРЖИНСКИЙ**  
**Сергей Владимирович**

Руководитель группы по формированию методологии и применению цифровых инструментов, Центр управления запасами, ООО "Газпромнефть-Снабжение"



**ГРИШАНИНА**  
**Дарья Александровна**

Руководитель направления, Службы сопровождения контрактов, ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Управление запасами

Профессиональный уровень



Программа онлайн-семинара, очного обучения

- 1. Запас и его формирование.
- 2. Участники процесса управления запасами.
- 3. Критерии эффективности управления запасами.
- 4. Инициатор или заказчик и их влияние на уровень запасов.
- 5. Служба закупок и ее роль в управлении запасами.
- 6. Влияние поставщиков на уровень запасов.
- 7. Функции склада хранения в процессе управления запасами.
- 8. Как материально ответственные лица влияют на уровень запасов.
- 9. Функция службы управления запасами.



# Управление запасами

## Профессиональный уровень



### Программа электронного курса

#### 1. Что значит управлять запасами

- Почему нужно управлять запасами?
- Какова цель эффективного управления запасами?
- Какие категории входят в структуру запасов?

#### 2. Кто управляет запасами

- Кто является участниками процесса управления запасами?
- Как заказчик закупки влияет на уровень запасов?
- Как служба закупок влияет на управление запасами?
- Как работа с поставщиками влияет на управление запасами?
- Какую роль играет склад в процессе управления запасами?
- Как пользователь влияет на запасы?
- Какая роль службы управления запасами?



# Управление качеством МТР в новой реальности

## Профессиональный уровень

Как обеспечить высокое качество материально-технического ресурса (МТР) и каковы критерии в этом случае? Известный бренд, цена – низкая или высокая, положительные отзывы клиентов или что-то еще? Здесь вы получите ответы на эти и многие другие вопросы в области управления качеством в закупках материалов и оборудования.

### Целевая аудитория



- Специалисты функции закупок с любым уровнем подготовки
- Руководитель проектного офиса
- Специалист по качеству

### Результат обучения



1. Познакомитесь с основными инструментами управления качеством
2. Узнаете о роли и ответственности привлекаемых сторонних организаций
3. Познакомитесь с цифровыми проектами в области управления качеством
4. Научитесь соотносить инструменты по управлению качеством с этапами жизни МТР
5. Сможете оценивать риски поставки несоответствующих МТР и применять инструменты качества для их минимизации

### Форматы обучения

Электронный курс

Серия онлайн-семинаров

Очное обучение

Гибридный формат: электронный курс + онлайн-семинар 2 ч.

2 часа 30 минут

4 часа

6 часов

4 часа 30 минут



### ФЕДОТОВ Николай Васильевич

Руководитель программ развития системы качества МТР,  
ООО «Газпромнефть – Развитие»



# Управление качеством МТР в новой реальности

## Профессиональный уровень



Программа серии онлайн-семинаров, очного обучения

### 1. Что такое качество и почему им надо управлять?

- Понятие качества.
- Управление качеством как бизнес-процессом: основные направления, почему важно управлять?
- Статистика несоответствия по качеству МТР (КП 2015-2018).
- Примеры инцидентов по качеству МТР (КП 2015-2019).

### 2. Какие основные процессы и инструменты управления

- качеством МТР используют в компаниях?
- Этапы жизненного цикла МТР – общая схема.
- Инструменты и процессы.

### 3. В каких случаях привлекают сторонние организации для обеспечения и контроля качества?

- Рынок инспекционных и аудиторских услуг.
- Классификация инспекций.
- Привлечение сторонних инспекционных организаций: преимущества, требования к подрядчикам, риски, ответственность, санкции за неисполнение.
- Принципы проведения инспекции.
- Кто такой инспектор: функции, задачи, деятельность, ответственность, личные качества.
- Как определить, нужна ли сторонняя организация.
- Матрица разделения МТР по уровням инспекционного контроля.
- План проверок и инспекций.

### 4. Сколько нужно качества.

- Стоимость качества.
- Модели расчета и их применимость.

### 5. Какие цифровые проекты реализуются в этой области?

- Цифровой инспектор: функционал и ключевые преимущества.



# Управление качеством МТР в новой реальности

## Профессиональный уровень



### Программа электронного курса

#### 1. Что такое качество и почему им надо управлять?

- Понятие качества.
- Управление качеством как бизнес-процессом: основные направления, почему важно управлять?
- Статистика несоответствия по качеству МТР (КП 2015-2018).
- Примеры инцидентов по качеству МТР (КП 2015-2019).

#### 2. Какие основные процессы и инструменты управления качеством МТР используют в компаниях?

- Этапы жизненного цикла МТР – общая схема.
- Инструменты и процессы.

#### 3. В каких случаях привлекают сторонние организации для обеспечения и контроля качества?

- Рынок инспекционных и аудиторских услуг.
- Классификация инспекций.
- Привлечение сторонних инспекционных организаций: преимущества, требования к подрядчикам, риски, ответственность, санкции за неисполнение.
- Принципы проведения инспекции.
- Кто такой инспектор: функции, задачи, деятельность, ответственность, личные качества.
- Как определить, нужна ли сторонняя организация.
- План проверок и инспекций.

#### 4. Какие факторы риска учитываются при оценке критичности МТР?

- Три категории факторов риска: общие, технические, экономические.
- Матрица разделения МТР по уровням инспекционного контроля.

#### 5. Сколько нужно качества?

- Стоимость качества.
- Модели расчета и их применимость.

#### 6. Какие цифровые проекты реализуются в этой области?

- Цифровой инспектор: функционал и ключевые преимущества.

# Экономика для неэкономистов

## Профессиональный уровень

Курс будет доступен и понятен максимально широкому кругу слушателей.

Главная цель - заложить основы экономической грамотности, «экономического образа мышления». Курс спроектирован так, чтобы быть интуитивно понятным даже слушателям, не обладающим какими-либо исходными знаниями по управлению финансами, поэтому он не требует предварительной подготовки.



### Целевая аудитория



Для тех, кто никогда не видел бухгалтерский баланс, но хочет научиться сводить дебет с кредитом

### Результат обучения



1. Узнаете, зачем управлять финансами
2. Поймете, что такое бюджетирование
3. Узнаете о показателях эффективности инвестиционных проектов
4. Познакомитесь с видами финансовой отчетности по РСБУ
5. Разберетесь, что такое Cash flow
6. Сможете отличать дебиторов от кредиторов

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

2 часа



**МАЛАКЕЕВ**  
**Павел Сергеевич**

Руководитель центра аналитики прогнозирования и отчетности, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Экономика для неэкономистов

Профессиональный уровень



## Программа

1. Цели управления финансами.
2. Виды прибыли.
3. Виды отчетности по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ).
4. Бюджетирование (цели, цикл) , виды бюджетов.
5. Виды затрат: CAPEX и OPEX.
6. Функции и задачи казначейства.
7. Денежный поток.
8. Виды задолженностей.
9. Кредитные риски.

# Инструменты и методы комплексного анализа рынка поставщиков

## Профессиональный уровень

Курс покажет важность системного анализа рынка поставщиков для понимания уровня конкуренции, рыночной силы поставщиков, уровня цен на товары, их достоверного прогноза. Результаты рыночного анализа могут использоваться для корректного бюджетирования закупки. Сформируется понимание взаимной связи технических требований заказчиков и возможностей поставщиков, влияние на сроки поставки, закупочные цены.

### Целевая аудитория



- Главному специалисту функции закупок
- Руководителю направления закупок
- Начальнику отдела закупок

### Результат обучения



1. Научитесь визуально представлять аналитическую информацию и выводы
2. Будете уметь анализировать данные, показатели закупочной функции, интерпретировать их и формировать выводы
3. Узнаете, как использовать результаты анализа рынка поставщиков для оценки уровня конкуренции, рыночной силы поставщиков, уровня цен, их достоверного прогноза и корректного бюджетирования закупки

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

2 часа

4 часа



**РУСАНОВ**  
Сергей Витальевич

Начальник отдела аналитики, отчетности и прогнозирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



**ЛУКЬЯНОВ**  
Александр Николаевич

Руководитель направления отдела аналитики, отчетности и прогнозирования управления аналитики и сводного планирования, ООО «Газпромнефть-Снабжение».



# Инструменты и методы комплексного анализа рынка поставщиков

Профессиональный уровень



## Программа

1. Исследование рынка как часть процесса маркетинговых работ в закупках (часть большого процесса, а не отдельная «бесполезная» работа)
2. Виды и источники информации
3. Виды исследований рынка (Качественные, количественные)
4. Основные методы исследований, обработки и структурирования информации
5. Анализ информации: прикладные инструменты и технологии
6. Исследование сегментов рынка товаров
7. Показатели текущего спроса и предложения на исследуемые группы товаров (прогноз спроса и предложения)
8. Оценка позиции компаний производителей/поставщиков товаров на рынке
9. Механизмы рыночного ценообразования, ключевые факторы, влияющие на стоимость товаров
10. Примеры реальных маркетинговых исследований и анализ инструментария (факультативно в течении курса на каждом этапе)

# Переговоры в закупках

## Профессиональный уровень

Курс нацелен на выработку умений: вести качественно диалог, достигать поставленных целей, контролировать направление переговоров. Помогает выработать собственный стиль коммуникации, учит отстаивать позиции. Учит управлять собственными эмоциями, отслеживать изменения в поведении собеседника, анализировать состояние. Учит отслеживать чужие манипуляции, применять аргументы.



### Целевая аудитория



- Специалисты
- Главные специалисты с опытом работы до 5 лет

### Результат обучения



1. Участники смогут вести качественно коммуникации с внутренними и внешними оппонентами, в связи с чем, применяя на практике знания и умения- добиваться выгодных для компании условий и партнерств
2. Узнают, что такое SMART, ИКС, 5P, BATNA, ZOPA, алгоритм «СПОР», 5 сил Портера, 5 почему?- и как это применять в коммуникации
3. Научатся готовиться к переговорам, анализировать поведение оппонентов, определять эмоции, управлять конфликтными ситуациями, составлять карту переговоров
4. Убедятся, что важно налаживать сотрудничество и управлять личными эмоциями, т.к. это помогает достигать взаимовыгодных целей

### Форматы обучения

Видеокурс

6 часов



**МИШАКОВА**  
**Александра Юрьевна**

Начальник управления закупок,  
ООО «Газпромнефть Марин Бункер»





# Переговоры в закупках

## Профессиональный уровень



### Программа

#### 1. Модель коммуникативного процесса

- Схема процесса коммуникации
- Схема-карта компонентов переговорного процесса

#### 2. Подготовка к переговорам

- Цели коммуникации
- S.M.A.R.T./ИКС
- Этапы переговорного процесса 5P
- Информационная и тактическая подготовка
- Факторы, влияющие на переговоры
- BATNA/ZOPA

#### 3. Позиции сторон

- Интересы и позиции участников переговорного процесса
- Заинтересованные стороны и силы, влияющие на переговоры
- 5 сил Портера
- Стратегии переговоров
- Конфликтные типы переговорщиков
- Экспресс диагностика
- Алгоритм «СПОР»
- Барьеры коммуникации

#### 4. Настройка и установление контакта

- Приёмы психологической настройки на переговоры
- Инструменты голоса. Настройка
- Приёмы установления контакта
- Разогревающий смол-толк
- Захват внимания



# Переговоры в закупках

## Профессиональный уровень



### Программа

#### 5. Управление диалогом

- Переговорные стратегия и тактики
- Управление диалогом через вопросы
- Умение слушать (активное слушание)
- Помехи слушания

#### 6. Рычаги влияния в переговорах

- Методы убеждения
- Аргументация в переговорах
- 5 Почему
- Фиксация договорённостей и эффективность переговоров
- Анализ эффективности переговоров

#### 7. Зереговорные приемы

- Переговорные хитрости, уловки и манипуляции
- Дополнительные подходы к переговорам

# Управление проектами на примере освоения шельфа Арктики

## Профессиональный уровень

Программа позволяет систематизировать знания и научиться работать с инструментами проектного подхода. Кроме того, программа позволяет получить навыки определения показателей оценки эффективности проектов, первоочередных задач при реализации проектов, а также знакомит с разными подходами, которые можно использовать во многих рабочих процессах



### Целевая аудитория



Проектные менеджеры, заместители директоров, руководители и специалисты компаний, реализующих проекты в Арктической зоне

### Результат обучения



1. Узнаете о современном состоянии и перспективах освоения мировых углеводородных ресурсов
2. Разберете особенности проведения налоговой, промышленной, инвестиционной и социальной политик при освоении месторождений
3. Ознакомитесь с подходами к интегрированному управлению процессом освоения морских месторождений
4. Поймете, какие основные этапы в реализации проектов в нефтегазовом комплексе

### Форматы обучения

Онлайн-семинаров

Онлайн формат 9 часов (2 дня)



### **ФАДЕЕВ** **Алексей Михайлович**

Руководитель программы импортозамещения и технологических партнерств, ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Управление проектами на примере освоения шельфа Арктики

Профессиональный уровень



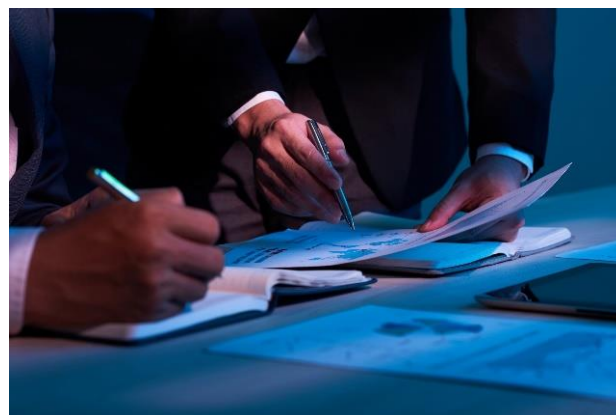
## Программа

1. Применение проектного управления
2. Определение проекта и характеристики проекта
3. Стандарты управления проектами (определение).
4. Международные и национальные стандарты с расширенной географией применения.
5. Заинтересованные стороны (стейкхолдеры) проектов.
6. Команда проекта (определение, состав). Формирование команды, если проект реализуется в рамках предприятия (функциональная, матричные, проектная структуры).
7. Принципы планирования управления проектами. Основные этапы цикла планирование.
8. Критерии успешности проекта. Основные стадии реализации
9. Практическая часть:
  - Арктика и ее роль в обеспечении энергетической безопасности
  - Северные и арктические шельфовые проекты (Аляска)
  - Северные и арктические шельфовые проекты (Канада)
  - Северные и арктические шельфовые проекты (Норвегия)
  - Северные и арктические шельфовые проекты (Россия, на примере ПАО «Газпром нефть»)
  - Техничко-технологические решения по развитию шельфовых проектов
  - Ключевые вызовы и риски при освоении шельфа Арктики
  - Цифровизация нефтегазового комплекса в Арктике
  - Обеспечение производства при реализации проектов в Арктике
  - Проекты импортозамещения
  - Устойчивое развитие региона присутствия компании

# Контроль в сфере закупок

## Профессиональный уровень

Курс предназначен для сотрудников, которые хотят повысить свои компетенции в области аудита закупок. В ходе обучения участники изучат основные принципы и методы аудита, научатся с минимальными издержками принимать участие в проверках, а также разберут ошибки в ходе проверок и кейсы, которые чаще всего встречаются в практике



### Целевая аудитория



Руководители организации  
Руководители закупочного подразделения  
Специалисты по закупкам

### Результат обучения



1. Узнаете, какие процессы происходят при проверке закупочной деятельности подразделения
2. Узнаете, как подготовиться к аудиторской проверке
3. Научитесь проводить самооценку бизнеса, на что обращать внимание при проведении закупок и последующем контроле со стороны проверяющих органов

### Формат обучения

**Онлайн семинар**

1,5 часа (2 дня)



**ЛАВРУШИН**  
Владимир Валерьевич

Руководитель центра поддержки планирования, отчетности и методологии ООО «Газпромнефть-Снабжение»



**ШЕРЕМЕТЬЕВ**  
Александр Владимирович

Начальник управления Департамент планирования, отчетности и методологии ПАО «Газпром нефть»



**СМОЛЯКОВ**  
Алексей Алексеевич

Руководитель направления по аналитике и отчетности ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Контроль в сфере закупок

## Профессиональный уровень



### Программа курса

#### 1. История развития аудита

- Мировая практика
- Развитие аудита в России
- Виды аудита

#### 2. Контроль закупок по 44-ФЗ

- Цели закона
- Как работает система контроля
- Виды проверок
- Порядок проведения проверки
- Ответственность за нарушение 44-ФЗ

#### 3. Контроль закупок по 223-ФЗ

- Цели закона
- Как работает система контроля
- Виды проверок
- Порядок проведения проверки
- Ответственность за нарушение 223-ФЗ

#### 4. Участники процесса аудита и их роли

- Подготовительный этап
- Основной этап
- Заключительный этап

#### 5. Аудит в коммерции

- Подготовка к аудиту
- Этапы проверки
- Ошибки, которые выявляют аудиторы

#### 6. Фокус внимания при аудите закупок

- Матрица рисков
- Тепловая карта рисков
- Ключевые кейсы

#### 7. Рекомендации по ведению структуры папок

- Структура папок по закупке
- Чек-листы по закупкам

# Все о расчете начальной максимальной цены

## Профессиональный уровень

Курс предназначен для широкого круга слушателей, которые хотят получить основы знаний в области расчета начальной максимальной цены закупок, а также для практикующих специалистов, которым полезно углубить свои знания и получить обзор методов расчета НМЦ, применяемых в рамках действующих нормативно-методических документов на предприятиях бюджетной и внебюджетной формы собственности.

**Целевая аудитория**



Сотрудники закупочного подразделения  
Практикующие специалисты

**Результат обучения**



1. Узнаете методы расчета НМЦ, предусмотренные 44-ФЗ, 223-ФЗ, в Положениях о закупках ПАО «Газпром» и ПАО «Газпром нефть»

2. Разберете примеры расчета НМЦ основными наиболее востребованными методами, а также наиболее распространенные ошибки

3. Узнаете, какие источники ценовой информации можно использовать, и какие требования предусматриваются для подготовки обоснования РНМЦ

**Формат обучения**

**Онлайн-семинар**

2 часа (2 дня)



**КУДРИНА**  
**Татьяна Раисовна**

Руководитель направления центра поддержки планирования, отчетности и методологии ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Все о расчете начальной максимальной цены

## Профессиональный уровень



### Программа курса

#### 1. Общие положения

- Что такое начальная максимальная цена.
- Для чего нужно выполнять расчет
- На каких этапах закупочной деятельности используется НМЦ
- Нормативное регулирование
- Последовательность действий при расчете НМЦ
- Участники процесса расчета НМЦ

#### 1. Методы расчета НМЦ по 44-ФЗ

- Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка)
- Источники информации
- Порядок применения ценовой информации
- Что такое идентичные и однородные товары, работы, услуги
- Что должен содержать запрос ценовой информации
- Коэффициент вариации - для чего и как рассчитать
- Коэффициент инфляции –для чего и как рассчитать
- Нормативный метод
- Тарифный метод
- Проектно-сметный метод
- Затратный метод

#### 2. Методы определения НМЦ по 223-ФЗ и Положению о закупках ПАО «Газпром нефть»

- Какие методы РНМЦ могут применяться
- Какие методы РНМЦ могут применяться в Положениях о закупках
- Дополнительные методы, не предусмотренные 44-ФЗ.

#### 3. Примеры расчетов НМЦ

- Методом анализа рынка
- Методом удельных показателей
- Тарифным методом
- Шаблон расчета НМЦ методом анализа рынка
- Шаблон расчета коэффициента вариации

#### 5. Ответы на вопросы



# Правовые аспекты закупочной деятельности

## Профессиональный уровень

Курс нацелен на сведение к минимуму правовых ошибок в процессе процедуры закупки:

- увеличение скорости закупки
- повышение результативности закупочных процедур
- снижение (исключение) рисков привлечения к ответственности, в том числе уголовной, сотрудников компании, риска взыскания убытков, репутационных рисков
- повышение вовлеченности сотрудников
- сокращение времени погружения новых сотрудников



**Целевая аудитория**



Специалисты функции закупок  
Участники закупочных процедур - инициаторы

**Результат обучения**



1. Научитесь проводить процедуру закупки быстрее, поскольку будут знать все нормативные запреты и ограничения

2. Научитесь проводить процедуру закупки более качественно, поскольку научитесь выявлять правовой риск и предотвратить его на ранней стадии

3. Узнаете как правильно общаться с контрагентами/участниками процедуры (какую информацию можно давать, а какую нет, почему в компании принят тот или иной порядок

**Формат обучения**

**Очное обучение**

4 часа

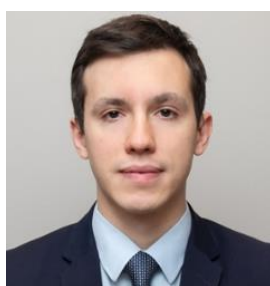
**Онлайн семинар**

2 часа



**Кiryushina  
Ольга Николаевна**

Старший директор по правовым вопросам - Руководитель бизнес-сегмента Сервис, ООО "Газпромнефть Экспертные решения"



**Жаровских  
Евгений Дмитриевич**

Руководитель направления, Практика правового сопровождения закупок МТР и услуг общего профиля ООО "Газпромнефть Экспертные решения"



**Шевченко  
Александр Николаевич**

Руководитель направления, Практика правового сопровождения закупок МТР и услуг общего профиля ООО "Газпромнефть Экспертные решения"



# Правовые аспекты закупочной деятельности

## Профессиональный уровень



### Программа курса

#### 1. Что такое закупка?

- Законодательство о закупках
- Локальное регулирование закупочной деятельности. Положение о закупках ПАО «Газпром нефть»
- Субъекты 223-ФЗ. Группа компаний Газпром нефть и 223-ФЗ

#### 2. Что важно знать о договорах?

- Понятие договора
- Где взять форму договора
- Рекомендации

#### 3. Практические вопросы договорной работы

- Протоколы разногласий
- Изменения договора по результатам закупки. Дополнительные соглашения к договорам
- Гарантийные письма
- Виды обеспечения обязательств (неустойка, задаток, независимая гарантия и т.д.)

#### 4. Возможные негативные последствия при нарушениях в закупках.

##### Виды ответственности

- Дисциплинарная ответственность
- Гражданская ответственность
- Административная ответственность
- Уголовная ответственность

#### 5. Как вести переговоры с контрагентом. Правила ведения деловой переписки

- Что такое переговоры
- Недобросовестное ведение переговоров и их последствия
- Принципы общения с потенциальными контрагентами

# ДНК Функции закупок как основа генетического кода компании

## Профессиональный уровень

Цель курса: рассмотреть компанию как живой организм и выявить взаимосвязь между его функционированием и процессами, которые происходят внутри Бизнеса (Компании). Определить возможности Функции закупок, которые позволяют ей стать драйвером внутренних изменений в Компании.

**Целевая аудитория**



Специалисты функции закупок

**Результат обучения**



1. Участники знают задачи, которые решает функция закупок, роли, в которых будет выступать Функция закупок, особенности и условия, в которых развивается Функция закупок, компетенции, которыми должны обладать сотрудники, чтобы Функция их удерживала.

2. Участники понимают взаимосвязь между функционированием живого организма и процессами, которые происходят внутри Бизнеса.

3. Участники понимают особенности Функции закупок, которые позволяют ей стать драйвером изменений в компании.

4. Участники могут привести примеры из текущих задач или мировых практик характеристик Функции закупок, которые обеспечивают ей устойчивость, примеры неспецифических задач, которые решает Функция закупок, компетенций, которыми уже обладают сотрудники функции.

**Форматы обучения**

**Онлайн-семинар**

3 часа

**Очное обучение**

3 часа

**Бизнес-тренеры**

**ЛИЗОРКИНА Анна**

Начальник управления по поддержке деятельности департамента материально-технического обеспечения ООО «Снабжение»

**НИКОЛАЕВА Наталья**

Руководитель направления Департамента технологических партнерств и импортозамещения ПАО «Газпром нефть».



# ДНК Функции закупок как основа генетического кода компании

## Профессиональный уровень



### Программа обучения

- **1. Бизнес=биология**
  - Дискуссия: чем похожи бизнес (компания) и живой организм?
  - Сопоставим процессы и термины в биологии и бизнесе
  - Функция закупок – основа генетического кода компании.
  - Сопоставим, как устроена ДНК в биологии и Функции закупок
- **2. Функция закупок – драйвер развития компании**
  - Изменение функции приводит к изменениям в компании
  - Дискуссия: Какие характеристики Функции закупок позволяют ей быть драйвером изменений?
  - Конкурентные преимущества ДНК Функции Закупок
  - Почему мы считаем ДНК Функции драйвером развития Компании?
  - Новая роль функции закупок – архитектор ценности будущего
  - Дискуссия: новые конкурентные преимущества Функции закупок
- **3. Расшифровка генов ДНК Функции закупки**
  - Ген устойчивости к изменениям внешней среды
  - Новая реальность ТАСИ
  - Основные тренды ТАСИ-мира: запрос на внутреннее изменение
  - Основные тренды ТАСИ-мира – Россия: индивидуальный подход к ведению бизнеса
  - Точки опоры в ТАСИ-мире
  - Групповая практическая работа
  
  - Ген создания новых решений
  - Цифровизация и роботизация. Активный разработчик
  - Ответственное отношение к окружающей среде и высокая социальная ответственность. Трендситтер
  - Новые пути снижения затрат. Креативный менеджер
  - Создание маркетплейсов. Продавец
  - Комплексный подход к развитию персонала. Наставник
  - Групповая практическая работа
  
  - Ген развития компетенций будущего
  - Как это было? Как это будет? Закупщик будущего
  - Каких людей Функция закупок ищет и удерживает?
  - Групповая практическая работа
- **4. Будущее Функции закупок**
  - Дискуссия: Какой вы видите Функцию закупок в будущем?
  - Групповая практическая работа

# Бизнес-ассистент руководителя Pro

## Профессиональный уровень

Программа "Бизнес-ассистент руководителя" - это ваш путь к успешной карьере в сфере организации и управления. Вы освоите необходимые навыки, чтобы стать надежным партнером для руководителя, уверенно решать сложные задачи и добиваться отличных результатов.

Обучение строится на практических упражнениях и реальных кейсах, чтобы вы смогли сразу применить полученные знания в своей работе.

### Целевая аудитория



Текущие помощники руководителей  
Специалисты, желающие получить глубокие знания и навыки для успешного старта.  
Все, кто хочет: улучшить свои коммуникативные навыки, научиться эффективно управлять временем и стать идеальным партнером для руководителя.

### Результат обучения



1. Станете экспертом в организации работы: научитесь планировать, координировать, управлять коммуникациями и решать организационные задачи на высоком уровне.
2. Освоите современные инструменты: познакомитесь с нейросетями и новейшими IT-решениями, которые сделают вашу работу более эффективной.
3. Станете мастером общения: научитесь вести переговоры, управлять конфликтами и создавать эффективные презентации
4. Поймете тонкости делового этикета: овладеете правилами поведения в деловых кругах, научитесь сопровождать руководителя на мероприятиях и взаимодействовать с людьми из разных культур.
5. Научитесь управлять собой: овладеете тайм-менеджментом, развиваете память, внимание и эмоциональный интеллект, чтобы справляться со стрессом и повысить свою продуктивность.

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

16 часов

16 часов

### Бизнес-тренеры

**КОРЧУКОВА Оксана**

Руководитель проектов ПАО «Газпром нефть»

**РОДИОНОВА Елена**

Профессиональный бизнес-тренер, доцент кафедры психологического обеспечения профессиональной деятельности.

**РАЛЬ Александра**

Специалист по бизнес-этикету и коммуникациям

**КОГАН Диана**

главный специалист ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Бизнес-ассистент руководителя Pro

## Профессиональный уровень



### Программа курса

#### 1. Координация и организация работы в офисе

- Административная поддержка руководителя: планирование рабочего дня руководителя, ведение календаря, подготовка и помощь в проведении совещаний, контроль исполнения поручений, подготовка командировок
- Организация бизнес-мероприятий, включая ведение протокола и обеспечение правильной рассадки
- Управление коммуникационными потоками: распределение входящей документации, телефонных звонков и прием посетителей. Работа с конфиденциальной информацией
- Организационная и хозяйственная поддержка рабочего пространства руководителя. Работа с личными поручениями руководителя.

#### 2. Эффективное общение и деловая коммуникация

- Основы риторики. Правила и техники публичных выступлений.
- Создание эффективных презентаций.
- Компетенции в проведении переговоров: подготовка к переговорам, проведение и итоги
- Трудные ситуации общения. Взаимодействия со «сложными» людьми. Правила профилактики конфликтных ситуаций. Управление конфликтами.

#### 3. Использование информационных технологий

- Нейросети в работе бизнес-ассистента. Сильные и слабые стороны коммуникаций в электронном пространстве
- Электронный имидж
- Ошибки ведения электронной переписки
- Ошибки ведения соцсетей

#### 4. Этикет, протокол и культура поведения

- Этикет в пространствах общения. Схема идеальной коммуникации
- Невербальные сигналы общения
- Правила сопровождения руководителя на бизнес-мероприятиях

#### 5. Успешное сотрудничество с руководителем

- Психологическая совместимость и взаимодействие руководителя и бизнес-ассистента
- Понимание стилей руководства и индивидуальных особенностей
- Эффективная работа с руководителями разных типов

#### 6. Управление собой и продуктивностью

- Time-management
- Инструменты повышения продуктивности: развитие памяти, внимания, эмоционального интеллекта и управление стрессом в рабочих ситуациях
- Противодействие эмоциональному выгоранию

#### 7. Практический блок:

- Практикум по конструктивному общению и управлению конфликтами
- Саморегуляция в стрессовых ситуациях

# Интегрированное планирование и управление цепями поставок

## Продвинутый уровень

Данный курс будет полезен всем, кому приходилось сталкиваться с низкой эффективностью процессов планирования, сложностями кросс-функциональной коммуникации.



### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Познакомитесь с основными составляющими процесса интегрированного планирования
2. Научитесь понимать механизмы его влияния на управление цепями поставок
3. Изучите пути достижения бизнес-целей за счёт развития кросс-коммуникаций, сотрудничества в командах

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

6 часов (2 дня по 3 часа)

6 часов



**ПЕТРЕНЧУК**  
**Денис Вадимович**

Начальник управления интегрированного планирования и контроллинга,  
ПАО "Газпром нефть"



# Интегрированное планирование и управление цепями поставок

Продвинутый уровень



## Программа

### 1. Введение в интегрированное планирование (IBP).

- Проблемы при отсутствии планирования.
- Основные понятия.
- Структура интегрированного планирования.

### 2. Планирование продаж и операций (S&OP).

- Основные понятия.
- Процесс S&OP и критерии его зрелости.
- Реализация процесса S&OP в крупной компании.

### 3. Совместное планирование, прогнозирование и пополнение (CPFR).

- Основные понятия.
- Процесс CPFR и его ключевые преимущества.
- Риски, связанные с обменом информацией между компаниями, и как их избежать.
- Уровни развития взаимоотношений с ключевыми контрагентами.

### 4. IT-системы интегрированного бизнес-планирования.

- Обзор основных цифровых систем для планирования.
- Альтернатива внедрению готовой цифровой системы.



# Бережливые практики: инструмент снижения затрат в закупках и снабжении

## Продвинутый уровень

Курс важен как профессионалам из области «Закупки, управление цепями поставок, логистика», так и для всех тех, кто интересуется развитием личной эффективности, эффективности работы отдела, рабочей группы, кросс-функциональной или проектной команды.



### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Познакомитесь с предназначением и историей появления бережливых практик
2. Научитесь применять ценностный подход к процессам и клиентскому сервису
3. Сформируете бережливое мышление

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

1,5-2 часа

Очное обучение

2-3 часа



**ЯКОВЛЕВ**  
**Виктор Владимирович**

Руководитель направления развития бизнеса ООО "Газпромнефть - Снабжение"



# Бережливые практики: инструмент снижения затрат в закупках и снабжении

## Продвинутый уровень



### Программа

#### 1. Введение в бережливые практики.

- Погружение в бережливые практики через деловую игру.
- Цель, история появления и развития практики 6 Сигм.
- Цель, история появления и развития практики Лин.

#### 2. Принципы бережливых практик

- Понятие вариации.
- Понятие ценности.
- Цикл Деминга как основа бережливых практик.
- Эксперимент Деминга.

#### 3. Совместное планирование, прогнозирование и пополнение (CPFR).

- Бизнес-фокус Лин
- Бизнес-фокус 6 Сигм.
- Виды потерь и инструменты для их выявления.
- Взаимосвязь между клиентской потребностью и инструментами ее удовлетворения.

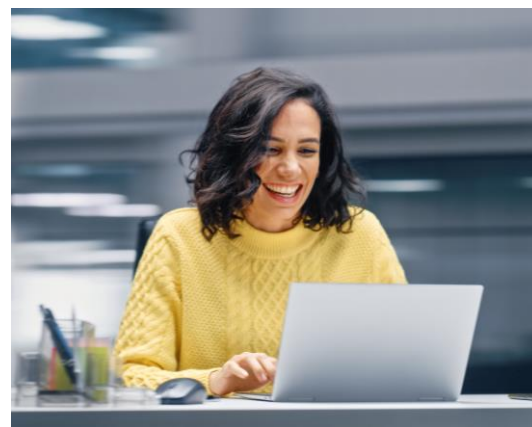
#### 4. Совместное использование методик

- Совместное использование методик Лин и 6 Сигм.
- Совместное использование методик Лин, 6 Сигм и управления изменениями.

# Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

## Продвинутый уровень

Управление взаимоотношениями с поставщиками или SRM – это системный подход, основанный на сегментировании поставщиков с целью определения и проработки индивидуальной стратегии для работы с каждым из них. Понимание и знание данного подхода поможет вам повысить эффективность закупочной функции, уменьшить закупочные риски и расширить применение инновационных решений и инструментов.



### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Сможете правильно сегментировать поставщиков
2. Научитесь управлять эффективностью поставщиков
3. Поймете, как правильно применять различные инструменты взаимодействия в зависимости от сегмента поставщика

### Форматы обучения

Серия онлайн-семинаров

14 часов (2 дня по 7 часов)

Очное обучение

16 часов



**БИЛЫЙ**  
**Александр Викторович**

Директор программ по продуктовой трансформации, блок заместителя генерального директора по проектной деятельности, ООО "ГПН-Развитие"



**ЧУДНЕЦОВА**  
**Елена Михайловна**

Начальник управления контрактного инжиниринга ПАО «Славнефть Мегионнефтегаз»



# Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM)

## Продвинутый уровень



### Программа

#### 1. Введение в SRM.

- Основные понятия.
- Отличие категорийного менеджмента от SRM.
- Развитие подхода к взаимоотношению с поставщиками.
- Элементы структуры SRM и эффект от их применения.
- Различные модели управления бизнесом и особенности SRM-подхода в них.
- Оценка зрелости процессов SRM
- Выгоды при использовании SRM.
- Основные роли функции SRM.

#### 2. Сегментация поставщиков в рамках подхода SRM.

- Сфокусированное использование ресурсов.
- Требования к различным сегментам поставщиков.
- Применимость тактик SRM с учетом специфики сегментов.

#### 3. Аккредитация и квалификация поставщиков.

- Основные понятия.
- Как и когда выполняется аккредитация поставщиков. Основные эффекты.
- Статус поставщика по итогам аккредитации.
- Выгоды от квалификации поставщиков.
- Затраты на администрирование.
- Требования к квалификации.

#### 4. Управление эффективностью деятельности поставщиков (SRM).

- Основные понятия. Возможные риски. Характеристики развитого SRM.
- Процесс SRM.

#### 5. Стратегия развития поставщика и управления партнерством.

- Основные понятия.
- Типовые подходы к взаимодействию с поставщиками.
- Рычаги развития критических и операционных поставщиков.
- Рычаги управления партнерством.

#### 6. Управление командой SRM.

- Общие принципы формирования команды SRM.
- Виды взаимодействий с поставщиками, их ключевые преимущества и недостатки.
- Уровни взаимодействия с поставщиком в рамках подхода SRM.
- Распределение зон ответственности между участниками процесса SRM.

#### 7. Развитие технологий SRM.

- Подход к развитию цифровых технологий на пути к целевой модели функции SRM.
- Технологии SRM.
- Обзор основных цифровых сервисов: Achilles, Oracle, SAP Ariba, Isource.

# Операционная модель закупок

## Продвинутый уровень

Цифровая трансформация затрагивает практически все отрасли и сектора экономики. От готовности и способности компаний меняться сегодня, скорости внедрения современных технологий и диджитализации бизнес-процессов зависит, насколько конкурентоспособна и эффективна она будет на рынке завтра. «Вживлять» инновации в функционирующий производственный организм непросто, поэтому руководителям важно оставаться на пике информации, технологических трендов, проводить необходимые изменения на предприятии своевременно и эффективно.

**Целевая аудитория**



Руководители среднего и высшего звена

**Результат обучения**



1. Изучите процессы адаптации организационной структуры компании под меняющуюся внутреннюю и внешнюю среду

2. Узнаете, как обеспечивать своевременное повышение уровня компетенций и мотивации сотрудников функции закупки

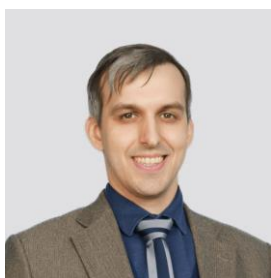
**Форматы обучения**

Онлайн-семинар

3 часа

Очное обучение

3 часа



**КЛЕВЦОВ**  
Артём Романович

Руководитель направления, центр поддержки планирования, отчетности и методологии, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



**ПЕТРЕНЧУК**  
Денис Вадимович

Начальник управления интегрированного планирования и контроллинга, ПАО "Газпром нефть"



# Операционная модель закупок

## Продвинутый уровень



### Программа

#### 1. Трансформация роли функции закупок и компонент её операционной модели.

- Как меняется роль функции закупок? Направления развития.
- Операционная модель функции закупок и входящие в неё процессы.
- Международный опыт организации операционной модели.

#### 2. Типы операционной модели по степени централизации.

- Стадии развития операционной модели в компании.
- Основные типы операционных моделей функции закупок.
- Аутсорсинг функции закупок как способ получения дополнительной ценности.

#### 3. Типовые процессы функции закупок.

- Референтная модель типовых процессов закупок.
- Основные процессы управления взаимоотношениями с поставщиками.
- Основные процессы категорийного менеджмента.

#### 4. КПЭ в функции закупок.

- Шаги по установлению КПЭ функции закупок.
- Шаги по мониторингу КПЭ и управлению эффективностью функции закупок.
- Блоки КПЭ функции закупок.

#### 5. Персонал функции закупок и его развитие.

# Цифровой интеллект в закупках и снабжении. Инструменты для повседневных задач

## Продвинутый уровень

Современный мир меняется, цифровизация все больше входит в нашу жизнь. За последние несколько лет требования к специалистам по закупкам также изменились. Сегодня закупщику нужно уметь обрабатывать большой объем информации, искать новые идеи и готовить материалы. На курсе мы научим вас быстро и креативно решать повседневные задачи современного закупщика.



### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена.  
Владельцы бизнеса

### Результат обучения



1. Узнаете, что такое «цифровой интеллект» (DQ), и почему сегодня высокие показатели IQ и EQ недостаточны для закупщика

2. Поймете значимость цифровых инструментов и основной принцип работы искусственного интеллекта

3. Изучите решения, которые помогут сделать работу закупщика более эффективной

4. Научитесь делегировать рутинные задачи нейросетям

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

2 дня по 2 часа

Очное обучение

2 дня по 3 часа



**РАЧЕНКО**  
**Игорь Мирославович**

Руководитель направления по методологии закупок, ПАО «Газпром нефть»



**КОГАН**  
**Диана Александровна**

Главный специалист, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Цифровой интеллект в закупках и снабжении. Инструменты для повседневных задач

Продвинутый уровень



## Программа

### 1. Цифровой интеллект.

- Закупщик сегодня: какие требования к специалисту?
- Цифровой интеллект: понятие, теория и составляющие.

### 2. Зачем бизнесу искусственный интеллект?

- Искусственный интеллект, машинное обучение и нейросети.
- Повышение эффективности за счет делегирования

### 3. Практический блок.

- Зарубежные инструменты и российские аналоги.
- Решение практических кейсов.

### 4. Цифровая безопасность

- Возможности и угрозы цифровизации

### 5. Будущее специалиста по закупкам



# Транспортная и складская логистика

## Продвинутый уровень

Для выстраивания эффективной цепи поставок, руководителям необходимо понимать всю цепочку создания ценности в логистике. Как оптимизировать маршруты в транспортной логистике? Как определить оптимальное количество складов, необходимых в логистической сети? Как выбрать модель управления запасами? Данное обучение поможет вам принимать взвешенные и эффективные решения по этим и другим задачам.



**Целевая аудитория**



Руководители среднего и высшего звена

**Результат обучения**



1. Сможете повысить эффективность управления транспортной, складской логистикой, а также управления запасами
3. Узнаете, как оптимизировать маршруты в транспортной логистике

2. Научитесь следовать существующим технологическим трендам в логистике и получать измеримые эффекты от внедрения технологий

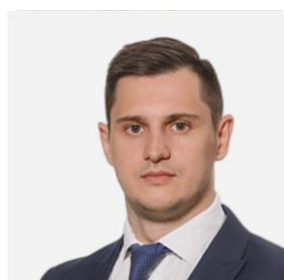
**Форматы обучения**

**Онлайн-семинар**

2 часа

**Очное обучение**

4 часа



**ШУЛЬГА**  
Дмитрий Иванович

Руководитель направления по проектам развития, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



**ТРЕФИЛОВА**  
Инга

Главный специалист по сопровождению проектов, отдел сопровождения проектов и методологии, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Транспортная и складская логистика

## Продвинутый уровень



### Программа

#### 1. Положение логистики и современные логистические инструменты.

- Основные понятия и элементы операционной логистической деятельности.
- Уровни логистики.
- Цепочка создания ценности.
- Факторы, влияющие на логистический процесс.

#### 2. Транспортная логистика.

- Цель транспортной логистики.
- Факторы, влияющие на выбор транспортных средств.
- Подход к способу выбора транспортировки грузов.
- Преимущества применения модели и этапы разработки.
- Цифровые продукты, применяемые в транспортной логистике.

#### 3. Складская логистика в нефтяной отрасли.

- Цель и задачи складской логистики.
- Подход к запасам в складской логистике.
- Определение функционала складской площадки.
- Цифровые двойники.
- Реализованные проекты по моделированию систем хранения.

# Логистика шельфовых проектов

## Продвинутый уровень

Освоение морских углеводородных месторождений требует формирования концептуальных подходов к комплексному обеспечению проектов, доставке персонала и грузов в районы освоения морских месторождений, основанной на системном анализе особенностей всех этапов освоения, анализе региональной инфраструктуры, перспектив международной и корпоративной кооперации, а также учитывающих современные требования к организации материально-технического обеспечения морских нефтегазовых проектов.

### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Научитесь понимать цепочку создания ценности в логистике

2. Узнаете, как предвидеть и нивелировать возможные риски в принятых логистических решениях

3. Поймете, как оптимизировать маршруты в транспортной логистике

4. Сможете выбрать модель управления запасами, доставки грузов в район месторождения и ротации персонала

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

2 часа

Очное обучение

4 часа



**ФАДЕЕВ**  
**Алексей Михайлович**

Руководитель программы импортозамещения и технологических партнерств, ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Логистика шельфовых проектов

## Продвинутый уровень



### Программа

#### 1. Основные понятия и определения логистики.

- Логистика как наука. Объект, предмет логистики, логистическая система и логистическая операция.
- Цели логистической деятельности.
- Требования к организации и управлению материальными потоками.
- Логистика запасов в логистической системе предприятия.
- Признаки классификации запасов.
- Логистические провайдеры и таможенная очистка.

#### 2. Логистика шельфовых проектов.

- Логистические вызовы в реализации энергетических проектов на шельфе.
- Логистические операции при реализации шельфовых проектов.
- Комплексная система поддержки реализации шельфового проекта.
- Логика построения логистических вариантов транспортировки персонала.
- Авиационное обеспечение морских проектов.
- Специфика привлечения флота обеспечения к проектам.
- Наземная транспортировка.
- Береговая инфраструктура. Комплексные базы обеспечения.

#### 3. Инкотермс.

- Основные понятия и определения.
- Особенности применения Инкотермс.

#### 4. Северный морской путь – как эффективная транспортно-логистическая магистраль.

- Проекты ПАО «Газпром нефть» в контексте использования Северного морского пути (СМП).
- СМП как эффективная транспортная артерия при реализации логистических стратегий энергетических компаний.
- Вызовы в использовании СМП.

#### 5. Интегрированное обеспечение проектов.

- Энергетические проекты как драйверы развития экономики прибрежных регионов и России.
- Формирования и развитие кластеров обеспечения на территории прибрежных регионов.
- Механизмы повышения доли «российского участия» в обеспечении шельфовых проектов.
- Зарубежный опыт формирования эффективной системы обеспечения энергетических проектов.
- Итоговые рекомендации по формированию эффективной транспортно-логистической стратегии.

# Управление неопределенностью и коммерческими рисками в проектной деятельности

## Продвинутый уровень

Цель курса: Управление рисками и минимизация потерь при выполнении контрактных обязательств в рамках реализации проектов.

Курс ориентирован на изучение подходов к работе с неопределенностью и случайными обстоятельствами в проектной деятельности и связанными с ними коммерческими рисками при выполнении контрактных обязательств.



### Целевая аудитория



Руководители, специалисты, относящиеся к бизнес-сфере.

### Результат обучения



1. Узнаете, как анализировать и оценивать неочевидные или непредсказуемые обстоятельства, их влияние на ключевые параметры проекта и контрактную стратегию

2. Рассмотрите практические кейсы применения инструментов управления неопределенностью из отечественной и глобальной практики реализации строительных проектов.

### Формат обучения

Онлайн-семинар

5 часов



### ПЕРЕВОЩИКОВ Игорь Сергеевич

Директор программ по контрактной работе, ПАО «Газпром нефть»

# Управление неопределенностью и коммерческими рисками в проектной деятельности

Продвинутый уровень



## Программа

### 1. Введение

- Обзор курса, его фокус на исследовании проектной деятельности в условиях динамичности и важность изучения теории обстоятельств при управлении контрактами

### 2. Теория управления неопределенностью в контрактном менеджменте и ее связь с системой управления рисками

### 3. Понятия «неопределенность» и «случайность» с точки зрения контрактного менеджмента

### 4. Факторы влияния на крупные строительные проекты

- Обзор основных факторов прямо или косвенно влияющих на реализацию строительного проекта и создающих как прогнозируемые риски, так и зону неопределённости

### 5. Области проекта в которых применяется управление неопределенностями

### 6. Влияние неопределенностей и случайностей на ценообразование в договоре

### 7. Анализ данных проекта. 25 критических рисков

### 8. Расчет дополнительных затрат на неопределенность и случайность. Применение лучших отраслевых и деловых практик при расчете

### 9. Распространенные ошибки при использовании инструментов управления неопределенностями в проектной деятельности

### 10. Рассмотрение кейсов из мировой практики гражданского и промышленного строительства

### 11. Задание для слушателей: анализ и расчет дополнительных затрат на неопределенность и риск в строительном проекте (на основе реального бизнес-кейса)

### 12. Сессия вопросов и ответов

# Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент

## Продвинутый уровень

Что такое категорийное управление в закупках? Из каких обязательных элементов состоит категорийная стратегия? Прохождение курса поможет ответить на эти и другие вопросы. Вы научитесь создавать категорийные стратегии для товаров, работ или услуг, а также эффективно анализировать статистические данные о закупках, прогнозировать производственную потребность.



### Целевая аудитория



- Руководители отдела закупок
- Руководители тендерного комитета
- Специалисты по работе с поставщиками
- Категорийные менеджеры

### Результат обучения



1. Научитесь создавать категорийные стратегии для товаров, работ или услуг

2. Сможете эффективно анализировать статистические данные о закупках, прогнозировать производственную потребность

### Форматы обучения

Электронный курс

4 часа

Серия онлайн-семинаров

9 часов  
(3 дня по 3 часа)

Очное обучение

12 часов



**КОПЫЛЕЦ**  
Екатерина Павловна

Бизнес-тренер Academy  
Isource



**КАЛИНИН**  
Вячеслав Николаевич

Руководитель направления по управлению рынком контрагентов отдела по управлению рынком поставщиков производственных услуг и условиями договоров, ПАО «Газпром нефть»



**МИНЯЕВА**  
Ирина Павловна

Руководитель центра обеспечения услуг цифровой трансформации, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент

## Продвинутый уровень



### Программа серии онлайн-семинаров, очного обучения

#### 1. Категорийный менеджмент, цели, основные принципы и архитектура

- 3 опоры стратегического управления закупками (кросс-функциональная команда, TCO, методологический подход)
- Типичные проблемы, инструменты для их решения, выгоды при внедрении категорийного менеджмента

#### 2. Анализ категории

- Сбор и консолидация данных для анализа категории
- Определение структуры категории, определение сегментов затрат для дальнейшей оптимизации;
- Анализ затрат по поставщикам, ABC-XYZ анализ, анализ закупочных цен и структуры затрат, бенчмаркинг цен; анализ текущего процесса закупочной деятельности, выдвижение инициатив;
- Оценка значимости категории, анализ внутренних требований и ограничений;
- Совокупная стоимость владения (TCO).

#### 3. Анализ рынка поставок

- Анализ действующего портфеля поставщиков: география, типы договоров, сроки, условия контрактов;
- Анализ рынка поставок и оценка конкурентной силы компании в качестве покупателя;
- Анализ затрат в цепи поставок. PESTLE-(анализ факторов макросреды);
- Анализ внешних рисков и возможностей. Стратегические сценарии работы на рынке.

#### 4. Разработка стратегии категории и определение механизма управления ее реализацией.

- Целеполагание, основные типы рычагов управления закупками.
- Обзор идей, генерация решений. SWOT-анализ, Kearney's purchasing chessboard. Оценка и выбор наиболее интересных стратегических сценариев; выбор типовой стратегии категории
- Определение стратегии контрактования. Типы контрактов, модель ценообразования, тактика работы с поставщиками.
- Классификация поставщиков согласно применимости рычагов и компетенциям.
- Описание стратегии. Анализ рисков реализации стратегии;
- Экономическое обоснование и экспертная оценка;
- Планирование изменений. Управление стейкхолдерами и изменениями.
- Управление командой в рамках категорийного менеджмента.

#### 5. Реализация стратегий

- Аккредитация и подготовка к предквалификации.
- Проведение закупки. Определение критериев выбора поставщика (технических и коммерческих). Запрос RFI, RFP, оценка поставщиков, проведение конкурентной закупки.
- Подготовка к переговорам.
- Заключение договора, управление исполнением договорных обязательств.
- Оценка эффективности исполнения договора.

#### 6. Деловая игра: проведение переговоров





# Стратегическое управление в закупках. Категорийный менеджмент

Продвинутый уровень



## Программа электронного курса

### 1. Введение в управление категориями.

- Зачем нужно управление категориями.

### 2. Управление категориями.

- Элементы управления категориями.
- Категорийная стратегия.
- Стратегия контрактования.

### 3. Управление закупочными категориями.

- Подход к определению категорий закупок.
- Порядок определения категорий.
- Подход к разработке стратегии контрактования.

### 4. Кейс. Разработка стратегии закупки.

- План разработки стратегии контрактования.
- Анализ потребности и целей бизнеса.
- Изменение в техническом задании (ТЗ).
- Диалог с подрядчиком.
- Анализ рынка.
- Обзор рынка по двум вариантам ТЗ.
- Определение подходов к контрактowaniu.
- Учёт возможных рисков.
- Закупочные инструменты.

# Трансформация процессов закупок. Как ускорить закупки с помощью Lean, Agile, Scrum и др.

## Стратегический уровень

Lean, Agile, Scrum, Change Management, Kanban...

Эти практики предлагают различные методики и инструменты для управления такими вызовами, как длительные сроки и низкая эффективность внедрения новых технологий, недостаточная прозрачность операционных процессов.



**Целевая аудитория**



Руководители среднего и высшего звена

**Результат обучения**



1. Познакомитесь с передовыми подходами к цифровой трансформации закупочной функции

2. Узнаете, как эффективно применять их в работе

**Форматы обучения**

Онлайн-семинар

3 часа

Очное обучение

5 часов



**БИЛЫЙ Александр Викторович**

Директор программ по продуктовой трансформации, блок заместителя генерального директора по проектной деятельности, ООО "ГПН-Развитие"



# Трансформация процессов закупок. Как ускорить закупки с помощью Lean, Agile, Scrum и др.

Стратегический уровень



## Программа

### 1. Что такое Lean и Agile?

- Принципы Lean.
- Описание Lean.
- Преимущества подхода Agile.
- Повышение эффективности в решении задач с помощью Lean и Agile.

### 2. Канбан.

- Как возник Канбан.
- основополагающие принципы Канбан.

### 3. Lean-Agile закупки.

- Фреймворк LAP (Lean-Agile Procurement).
- Четыре ключевых этапа подхода Lean-Agile.
- Закупочный шаблон.
- Lean-Agile закупки в производственной компании.

### 4. Scrum.

- Ключевые особенности Scrum.
- Основные роли в Scrum.
- Пользовательские истории: как они пишутся.
- Виды встреч в рамках спринта.

### 5. Гибкое управление изменениями.

- Гибкий подход: ключевые этапы, их описание, что они позволяют достичь.
- Шаблон стратегических изменений.

### 6. Цели и ключевые результаты (OKR).

- История метода.
- Преимущества, которые позволяет достичь OKR.
- Типовой цикл целей и ключевых результатов.

# Теория поколений и подходы к работе с разновозрастными командами

## Стратегический уровень

На эффективность любой команды, в том числе закупочной, влияет не только профессиональный опыт участников, но и возрастная структура коллектива.

Деловая активность молодых специалистов сегодня высока – на рынок труда выходит все больше и больше специалистов, рожденных в конце 90-х, начале 2000-х. Это амбициозные сотрудники, которые повзрослели в эпоху цифровой революции, развитых технологий. Как создать высокоэффективную закупочную команду с разновозрастной структурой?

Как выстроить процессы взаимодействия в ней?

На курсе вы узнаете ответы на эти и другие вопросы по работе в разновозрастными командами.



**Целевая аудитория**



Руководители среднего и высшего звена

**Результат обучения**



1. Узнаете о базовых ценностях разных поколений

2. Освоите инструменты эффективного управления разновозрастной командой

**Форматы обучения**

Онлайн-семинар

2 часа

Очное обучение

4 часа



**ГОЛОВИНА**  
Татьяна Михайловна

Руководитель направления по работе с персоналом, ПАО «Газпром нефть»



**ЦВЕТКОВА**  
Оксана Анатольевна

Руководитель направления, Подразделение по поддержке проектов, Центр по проектной поддержке закупок ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Теория поколений и подходы к работе с разновозрастными командами

## Стратегический уровень



### Программа



1. Различие ценностей сотрудников разного возраста.
2. Особенности поколения Z.
3. Процесс жизненного цикла сотрудника.
4. Источник поиска сотрудников. Методы привлечения.
5. Экосистема целевого кандидата.
6. Привлечение новых талантов в онлайн-пространстве.
7. Соревновательный подход к прохождению отбора в компанию.
8. «Прозрачность» развития и оценки сотрудников.
9. Карьерный путь сотрудника.
10. Двусторонний коучинг.
11. Нематериальная мотивация сотрудников функции закупок.
12. Использование новых методик и технологий в обучении.
13. Культурные и мотивационные ценности компании.
14. Методика job crafting.

# Стратегическое планирование человеческих ресурсов

## Стратегический уровень

Какие подходы к привлечению, удержанию и развитию персонала существуют на рынке? Какие из них наиболее эффективны при долгосрочном и краткосрочном планировании? Каковы преимущества и недостатки у каждого из подходов? В ходе обучения вы узнаете ответы на эти и другие вопросы в сфере работы с человеческими ресурсами.



### Целевая аудитория



Руководители среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Узнаете о передовых практиках в работе с человеческими ресурсами

2. Научитесь эффективно управлять персоналом в условиях неопределенности

3. Сможете подбирать оптимальное число сотрудников в штате

4. Поймете, как выделять ключевые компетенции, необходимые им для решения стратегических задач компании

### Форматы обучения

Серия онлайн-семинаров

3 часа (2 дня по 1 час 30 минут)

Очное обучение

8 часов



**ГОЛОВИНА**  
Татьяна Михайловна

Руководитель направления по работе с персоналом, ПАО «Газпром нефть»



**ЦВЕТКОВА**  
Оксана Анатольевна

Руководитель направления, Подразделение по поддержке проектов, Центр по проектной поддержке закупок  
ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Стратегическое планирование человеческих ресурсов

## Стратегический уровень



### Программа

1. Методология дизайн-мышления.
2. Сравнение подхода BUY с подходом BUILD.
3. Основные методы развития сотрудников.
4. Пример развития компетенций основных сотрудников (BUILD).
5. Принципы «BORROW / RENT» – привлечение и сдача «в аренду» адаптивного персонала.
6. Подход «BOT».
7. Применение методов автоматизации и искусственного интеллекта.
8. Концепция 4В.
9. Потенциальное использование внутреннего и внешнего адаптивного персонала для функции закупок.

## 223-ФЗ. Как действовать сейчас?

### Закупки по федеральному законодательству

В интерактивном курсе «223 Федеральный закон: все, что нужно знать закупщику и поставщику» понятно и интересно описаны ключевые положения Федерального закона от 18 июля 2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Курс дополнен основными изменениями 2023 года.

При обучении на курсе вам предоставляется уникальная возможность познакомиться с игровым тренажером «Косынка 223». Это первая и единственная обучающая игра, разработанная по Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 223-ФЗ. С помощью неё вы с легкостью сможете запомнить правильную последовательность закупочных процессов. А помогут вам в этом – карты, на лицевых сторонах которых размещены картины известных художников!

**Целевая аудитория**



Специалисты по закупкам

**Результат обучения**



1. Узнаете, какие процессы происходят как на стороне заказчика, так и на стороне поставщика во время проведения закупочной процедуры

2. Узнаете, как проходить аккредитацию на электронных торговых площадках.

3. Научитесь составлять закупочную документацию с учетом требований к участникам торгов

4. Научитесь прогнозировать возможные риски и находить эффективные решения

**Документ об обучении**



При успешном прохождении курса выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

**Формат обучения**

Электронный курс

144 академических часа



# 223-ФЗ. Как действовать сейчас?

## Закупки по федеральному законодательству



### Программа

#### ■ Введение. О чем этот курс?

#### ■ Блок 1. Какие закупки регулируются 223 - ФЗ?

Правовая основа закупки товаров, работ и услуг.

- Субъекты правоотношений и основные понятия.
- Кто может быть участником закупок, какие требования к ним предъявляются?
- Какие особенности важно учитывать при формировании Положения о закупках?

#### ■ Блок 2. Как устроено информационное обеспечение закупок.

- Как устроена ЕИС?
- Как происходит регистрация и аккредитация участников закупок в ЕИС?
- Какие требования предъявляются к информационному обеспечению закупок?
- Какие площадки работают по 223-ФЗ?
- Что такое независимый регистратор и как им пользоваться?

#### ■ Блок 3. Виды и способы закупок.

- Как классифицируют закупки?
- Какие особенности работы с СМП существуют?
- Как выбрать способ закупки?
- Стоит ли вести переговоры с поставщиками и как это делать?
- Как проводятся конкурентные закупки?
- Как проводятся неконкурентные закупки?
- Обеспечение закупки.
- Особенности работы с инвестиционными проектами.

#### ■ Блок 4. Планирование закупок.

- Как планировать закупки (сроки, правила, отображение в ЕИС)?
- Как корректировать план в ЕИС?
- Что такое НМЦК и методы ее расчёта?
- Методы расчёта (метод сопоставимых цен, затратный метод, метод удельных показателей).
- Методы расчёта (тарифный метод, метод учета внешних факторов).



## 223-ФЗ. Как действовать сейчас?

### Закупки по федеральному законодательству



#### Программа

##### **Блок 5. Закупочная документация.**

Извещение о закупке и описание предмета закупки.

Закупочная документация.

Какие протоколы размещаются в ЕИС и в какие сроки?

Заключение договора (только по содержанию договора).

##### **Блок 6. Выбор поставщика и заключение договора.**

Как определить победителя: проверить и оценить заявку и окончательное предложение?

Какой порядок и сроки заключения контрактов?

Правила пересмотра цены, изменения условий контракта.

Расторжение контракта, неустойка.

##### **Блок 7. Как контролируют закупки по 223-ФЗ?**

Как работает система контроля (кто, что и когда проверяет)?

Что такое антимонопольное регулирование?

Как защитить права участнику закупки (обжалование, претензионная и судебная работа)?

Ответственность за нарушение 223-ФЗ.

Реестр недобросовестных поставщиков.

Как работает система контроля (кто, что и когда проверяет)?

##### **Блок 8. Резюме по курсу.**

Резюме по курсу.

Итоговое тестирование.

# 44-ФЗ: госзакупки в актуальных условиях бизнеса

## Закупки по федеральному законодательству

В интерактивном курсе «44 Федеральный закон: просто о сложном» понятно и интересно описаны ключевые положения Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ

«О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

**Целевая аудитория**



Специалисты по закупкам

**Результат обучения**



1. Узнаете, какие процессы происходят как на стороне заказчика, так и на стороне поставщика во время проведения закупочной процедуры

2. Научитесь составлять закупочную документацию с учетом требований к участникам торгов

3. Узнаете, как проходить аккредитацию на электронных торговых площадках

4. Научитесь прогнозировать возможные риски и находить эффективные решения

**Формат обучения**

Электронный курс

144 академических часа

**Документ об обучении**



При успешном прохождении курса выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

# 44-ФЗ: госзакупки в актуальных условиях бизнеса

## Закупки по федеральному законодательству



### Программа

**Введение. О чем этот курс? Вступительное тестирование.**

**Блок 1. Какие закупки регулируются 44 - ФЗ?**

- Процесс контрактования.
- Каковы цели и задачи 44-ФЗ?
- Кто является участниками контрактной системы?
- Что такое контрактная служба и комиссия по закупкам?
- Как работать с малыми предприятиями и организациями социальной направленности по 44-ФЗ?
- Что такое национальный режим?

**Блок 2. Информационное обеспечение закупок.**

- Как устроена ЕИС ?
- Как происходит регистрация и аккредитация участников закупок в ЕИС?
- Какие электронные площадки работают по 44-ФЗ?
- Что такое сервисы «малых закупок»?
- Что такое независимый регистратор и как им пользоваться?

**Блок 3. Виды и способы закупок.**

- Как классифицируют закупки?
- Какие особенности работы с СМП существуют?
- Как выбрать способ закупки?
- Стоит ли вести переговоры с поставщиками и как это делать?
- Как проводятся конкурентные закупки?
- Как проводятся неконкурентные закупки?
- Обеспечение закупки.
- Особенности работы с инвестиционными проектами.

**Блок 4. Планирование закупок.**

- Как планировать закупки (сроки, правила, отображение в ЕИС)?
- Как корректировать план в ЕИС?
- Что такое НМЦК и методы ее расчёта?
- Методы расчёта (метод сопоставимых цен, затратный метод, метод удельных показателей).
- Методы расчёта (тарифный метод, метод учета внешних факторов).



# 44-ФЗ: госзакупки в актуальных условиях бизнеса

## Закупки по федеральному законодательству



### Программа

#### ■ Блок 5. Закупочная документация.

- Извещение о закупке и описание предмета закупки.
- Закупочная документация.
- Какие протоколы размещаются в ЕИС и в какие сроки?
- Заключение договора.

#### ■ Блок 6. Выбор поставщика и заключение договора.

- Как определить победителя: проверить и оценить заявку и окончательное предложение?
- Какой порядок и сроки заключения контрактов?
- Правила пересмотра цены, изменения условий контракта.
- Расторжение контракта, неустойка.

#### ■ Блок 7. Как контролируют закупки по 44-ФЗ?

- Как работает система контроля (кто, что и когда проверяет)?
- Что такое антимонопольное регулирование?
- Как работает общественный контроль?
- Как защитить права участнику закупки (обжалование, претензионная и судебная работа)?
- Ответственность за нарушение 44-ФЗ.
- Реестр недобросовестных поставщиков.

#### ■ Блок 8. Резюме по курсу.

- Резюме по курсу.
- Итоговое тестирование.

# Управление временем. Ключ к личной эффективности

## Гибкие навыки

О самом ценном и при этом невозполнимом нашем ресурсе – времени. В погоне за успехом мы часто словно пробегаем мимо жизни, даже не замечая ее. Умение управлять временем дает важное преимущество – становится легче найти возможность для творчества, которое дает пищу нашей душе. Данный курс поможет участникам повысить личную эффективность, эффективно использовать свое время, добиваться больших результатов, достигать значимых целей при меньших затратах времени и энергии.

### Целевая аудитория



Для всех, кто хочет все успеть, усовершенствовать свои компетенции по управлению временем

### Результат обучения



1. Узнаете, что такое правильный тайм-менеджмент, откроют для себя собственных поглотителей времени

2. Научитесь планировать каждый день и правильно расставлять приоритеты

3. Сможете эффективно распределять рабочую и личную нагрузку

4. Сможете избежать синдрома выгорания и научитесь отдыхать

5. Будете ценить и получать удовольствие от каждого мгновения своей жизни

### Формат обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

2,5 часа

16 ч. (под запрос возможны разные варианты длительности)



**АХМЕДЖАНОВА**  
Ольга Николаевна

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Управление временем. Ключ к личной эффективности

## Гибкие навыки



### Программа

#### 1. Ты, время, личная эффективность.

- Экспресс-тест личной эффективности.
- Критерии эффективной личности.
- Индивидуальные особенности восприятия времени.
- Домашнее задание (фотография дня).

#### 2. Ты, время, Тайм - Менеджмент.

- Колесо времени.
- Обязательства успешного Тайм – менеджмента.
- База для принятия решений.
- Целеполагание: понятия «желание» и «цель», постановка и разновидности целей (SMART), работа с целью.
- Домашнее задание (цели каждого дня).

#### 3. Ты, время, планирование (часть 1).

- Время – деньги: расчет стоимости личного времени участника.
- Определение слабых и сильных сторон отношения со временем.
- Виды планирования.
- Построение пирамиды полного потенциала (система 10-5-3-1).
- Домашнее задание (план коллаж вашего года).

#### 4. Ты, время, планирование (часть 2).

- Жесткое, гибкое планирование (решение кейсов).
- Расстановка приоритетов по принципу «Парето».
- Расстановка приоритетности по Эйзенхауэру.
- Домашнее задание (план – сетка по системе: год - месяц – неделя).

#### 5. Ты, время, «Я».

- Поглотители времени. Методы работы с поглотителями времени.
- Личные смысловые шаблоны, установки.
- Самомотивация.
- Домашнее задание (система мотивации, работа с поглотителями).

# Управление стрессом

## Гибкие навыки

Каждый день люди могут испытывать стресс: находясь в общественном транспорте (толкаются), в личном транспорте (кто-то подрезал/не пропустил), на работе (ничего не успеваю), дома (как успеть сделать домашние дела). Стресс может иметь накопительный эффект и работать как бомба замедленного действия. Поэтому очень важно найти для себя инструменты, которые смогут помогать снимать напряжение в стрессовых ситуациях. Приобретение участниками системы знаний, практических умений и навыков, необходимых для эффективного предупреждения и преодоления деструктивных конфликтов в личной и профессиональной сферах, а также умений эффективно справляться с напряженными, стрессовыми ситуациями с минимальными потерями для себя.

### Целевая аудитория



Для всех, кто хочет научиться эффективно разрешать конфликтные ситуации и справляться с напряженными ситуациями с минимальными потерями для себя

### Результат обучения



1. Научитесь понимать природу, причины зарождения, развития конфликтных и стрессовых ситуаций
2. Сможете выработать свою стратегию формирования стресс – иммунитета
3. Будете владеть техниками и приемами эффективного управления конфликтной, стрессовой ситуацией
4. Научитесь предотвращать конфликты, конструктивно выходить из них
5. Научитесь говорить «нет», противостоять манипуляциям, агрессии и давлению

### Формат обучения

Онлайн-семинар

2,5 часа

Очное обучение

16 ч. (под запрос возможны разные варианты длительности)



**АХМЕДЖАНОВА**  
**Ольга Николаевна**

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»





# Управление стрессом

## Гибкие навыки



### Программа

#### Модуль 1. Конфликт

- Введение в тренинг (знакомства, ожидания, диагностика ресурсного состояния участников, мотивация на участие в тренинге).
- Различие между конфликтными и стрессовыми ситуациями (видео – тайм).
- Природа конфликта (причины, конфликтогены, стадии, эмоции, типология).
- Пять стратегий (Кеннет Томас и Ральф Килменн) поведения в конфликте, включая определение ведущей стратегии участников и типичных ошибок поведения в конфликтных ситуациях.
- Определение и отработка наиболее оптимального стиля поведения для конфликтной ситуации на кейсах участников тренинга.
- Физиология конфликта (Триединая модель головного мозга МакЛина).
- Критика (приемы конструктивной критики, правила принятия критики).

#### Модуль 2. Стресс

- Природа стресса (физиологические, эмоциональные проявления, стрессоры, стрессовая реакция).
- Этапы протекания стресса и их особенности в преодолении стрессового состояния.
- Причины и последствия возникновения стресса.
- Физиологические особенности протекания стресса (гормональный фон).
- Скорая помощь в ситуации стресса (техники: рефрейминг, «другими глазами», «установка барьеров», дыхательные техники, техники DESC).
- Методы профилактики стресса.
- Индивидуальная стратегия формирования стресс – иммунитета.

# Искусство управлять изменениями

## Гибкие навыки

21 век – век стремительного развития технологий во всех сферах нашей жизни. Технологии вносят изменения как на уровне макроэкономики, так и на уровне самого человека. Это выражается в появлении новых сфер деятельности, в различных организационных и технических изменениях. Каждое изменение в компании напрямую затрагивает сотрудников, работающих в ней. И не всегда люди позитивно воспринимают изменения, а иногда просто не готовы к ним. В этот период компания снижает темпы своего развития, возникают риски потери доли рынка, высококвалифицированных специалистов, вовлеченности и мотивации сотрудников. Тренеры Academy Isource расскажут, какие стадии мы проходим в процессе принятия изменений. Дадут инструменты, которые позволяют проходить эти стадии быстрее и переходить к принятию изменений.

**Целевая аудитория**



Для всех, кто хочет научиться управлять и принимать изменения

**Результат обучения**



1. Сможете определять, на какой стадии находится человек

3. Сможете отработать на практике инструмент: декартовы координаты

2. Познакомитесь с инструментами, которые помогают научиться принимать и управлять изменениями

4. Узнаете стадии принятия изменений

**Формат обучения**

Онлайн-семинар

Очное обучение

2 часа / 4 часа

4 часа



**ЧЕРНЯКОВА**  
**Евгения Николаевна**

Бизнес-тренер  
Academy Isource

# Искусство управлять изменениями

## Гибкие навыки



### Программа

1. Позитивная и негативная реакция на изменения.
2. Пять стадий принятия изменений Кюблер-Росс.
3. Решение кейсов на определение стадий.
4. Почему важно научиться принимать изменения?
5. Способы подготовки себя к изменениям.
6. Практическое упражнение «квадрат Декарта».
7. Последствия отсутствия изменений.

# Эмоциональный интеллект (EQ)

## Гибкие навыки

По данным исследований кадровой компании Accountemps 13% рабочего времени (7 недель в году) компании тратят на урегулирование и устранение последствий конфликтов между сотрудниками. При этом доказано, что количество конфликтов у работников с высоким уровнем EQ гораздо ниже. Кроме того, сотрудники с развитым эмоциональным интеллектом зарабатывают в среднем на 1,5-2 раза больше, чем те, у кого этот показатель на низком уровне. Производительность труда работников с высоким EQ больше на 58% выше, как и вовлеченность в процессы компании. Как видно из статистики, развивать эмоциональный интеллект сотрудников выгодно как для самих сотрудников, так и для компании в целом. Бизнес-тренинг по EQ позволяет сделать первые шаги в этом направлении.

### Целевая аудитория



Для всех, кто хочет научиться работать со своими эмоциями и развить эмоциональный интеллект

### Результат обучения



1. Изучите понятие EQ, навыки эмоциональной компетентности, признаки высокого EQ, описание эмоций

2. Узнаете о способах развития навыка распознавания эмоций, работы с дневником эмоций

3. Рассмотрите инструменты управления эмоциями: безоценочность, фокус внимания

4. Узнаете о признаках внешнего проявления основных эмоций

### Формат обучения

Онлайн-семинар

2 часа

Очное обучение

4 часа



**ЧЕРНЯКОВА**  
**Евгения Николаевна**

Бизнес-тренер  
Academy Isource



# Искусство управлять изменениями

## Гибкие навыки



### Программа



1. Понятие EQ, навыки эмоциональной компетентности, признаки высокого EQ.
2. Распознавание эмоций.
3. Управление эмоциями.
4. Изменение фокуса внимания с негатива на позитив.

# Расстановка приоритетов

## Гибкие навыки

Расстановка приоритетов — одно из самых важных понятий в системе тайм-менеджмента и одна из базовых компетенций 21 века. Когда Вы правильно расставляете приоритеты, то сможете реально оценить, какие дела наиболее важны для вас на сегодня и требуют больше внимания, энергии и времени. Действительно, у нас всегда очень много дел, и нам важно понимать, что физически невозможно сделать все одинаково хорошо. И не важно, сколько усилий вы приложили, все равно остаются задачи, которые вы не смогли выполнить в связи с нехваткой времени или ресурсов.

### Целевая аудитория



Для тех, кто хочет в хаосе событий / задач / информации сохранять фокус на целях и получать планируемый результат; ценит порядок и организованность в своих делах; планирует успевать больше, делать лучше и быстрее; стремится повысить личную эффективность

### Результат обучения



1. Узнаете ключевые особенности расстановки приоритетов
2. Осознаете важность особенностей внимания для решения главных и второстепенных дел
3. Освоите инструменты развития и поддержания таких качеств как собранность, осознанность, эмоциональное равновесие
4. Освоите эффективные инструменты приоритизации задач/дел/целей
5. Исследуете свои привычные действия и критерии, влияющие как на расстановку приоритетов, так и на принятие решений о приоритетности поступающих задач

### Формат обучения

Онлайн-семинар

Очное обучение

2,5 часа

4 часа



**АХМЕДЖАНОВА**  
Ольга Николаевна

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Расстановка приоритетов

## Гибкие навыки



### Программа

#### 1. Значимость приоритетности в нашей жизни.

- Что понимаем под словом приоритеты.
- Что значит расставить приоритеты.

#### 2. Качели второстепенных и главных дел.

- Особенности внимания. Успеть сделать главные, а не второстепенные задачи.
- Сколько дел можно делать одновременно? Практика: держать внимание в тонусе.

#### 3. Рабочие инструменты по расстановке приоритетов.

- Матрица Эйзенхауэра.
- Квадрат Декарта.
- Методы принятия решений при расстановке приоритетов.
- Полезные источники знаний: приложения для расстановки приоритетов, фильмы и книги про время и приоритеты.

# Модерация и фасилитация в повседневной деятельности

## Гибкие навыки

Хотели бы вы научиться использовать модерацию и фасилитацию как инструменты повышения эффективности рабочих встреч и совещаний? Данный курс поможет развить необходимые навыки. Обучение будет полезным, если вы участвуете или самостоятельно проводите рабочие встречи, хотите вовлекать сотрудников в выработку и принятие решений, сократить количество рабочих встреч и их продолжительность, не теряя эффективности

(а даже повысив её). Начните использовать модерацию и фасилитацию для расширения своего управленческого инструментария. На обучении вы освоите основные техники проведения результативных коммуникаций.

**Целевая аудитория**



Лидеры команд (руководители/начальники подразделений, отделов/проектов и пр.)

**Результат обучения**



1. Узнаете особенности и возможности создания коммуникационной среды в формате фасилитации и модерации

2. Овладеете навыками подготовки модерационных и фасилитационных встреч

3. Определите место применения изученных методов в своей деятельности

4. Приобретёте дополнительные методические материалы для успешного проведения фасилитаций и модераций

**Формат обучения**

Онлайн-семинар

2,5 часа



**АХМЕДЖАНОВА**  
**Ольга Николаевна**

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»





# Модерация и фасилитация в повседневной деятельности

## Гибкие навыки



### Программа

#### 1. Подготовительный этап: Диагностический.

Участники заполняют опросник за 2 недели до начала обучения (общий результат используется в процессе обучения).

#### 2. Блок первый «Вводный».

- Особенности коммуникационной среды в рабочем процессе. Фасилитация и модерация: сходства и различия.
- Место применения фасилитации и модерации в повседневной деятельности.

#### 3. Блок второй «Модерация».

- Роль и функции Модератора.
- Особенности проведения модерационных встреч (подготовка, этапы, правила, результат).
- Практика: Подготовка проведения модераций.

#### 4. Блок третий «Фасилитация».

- Роль Фасилитатора и чем он полезен бизнесу.
- Особенности проведения фасилитационных встреч (подготовка, этапы, принципы и правила, результат).
- Практика: Подготовка, проведение фасилитационной встречи.

# Эффективная стратегия поведения в конфликте

## Гибкие навыки

Абсолютно одинаковых людей не существует, также как и двух идентичных отпечатков пальцев. Каждый человек мыслит по-своему, имеет определенное мировоззрение, которое может отличаться от других. Собственно, это и является основными причинами конфликтов. Многие люди ведут себя одинаково во всех ситуациях, не имея понятия, что можно выбирать разные стратегии поведения и эффективнее разрешать конфликты. Цель данного курса - совершенствование навыков управления конфликтными ситуациями.

### Целевая аудитория



Для специалистов, чья деятельность связана с часто возникающими трудностями в коммуникациях, решениях поставленных задач, нехваткой времени, мега скоростным режимом работы, которые сопровождаются физическими и психологическими перегрузками

### Результат обучения



1. Познакомитесь с особенностями развития конфликта на уровне мыслей, чувств и действий
2. Освоите техники ассертивного стиля поведения в конфликтах и при проявлении агрессии
3. Получите навык преобразования речевых особенностей ведения диалога с учетом преследуемых целей

### Формат обучения

Онлайн-семинар

2,5 часа



**АХМЕДЖАНОВА**  
Ольга Николаевна

Главный специалист по обучению и развитию персонала, ООО «Газпромнефть-Снабжение»



# Эффективная стратегия поведения в конфликте

## Гибкие навыки



### Программа

#### 1. Природа Конфликта.

- Причины.
- Психофизиологические проявления.  
Направленность конфликтов (внутренний/внешний).
- Эмоциональные проявления.

#### 2. Особенности принятия решений в конфликтных ситуациях.

- Физиология конфликта (триединая модель головного мозга МакЛина).  
Стадии развития конфликтных событий.

#### 3. Стратегии поведения в конфликте.

- Пять стратегий поведения в конфликте (Кеннет Томас и Ральф Килменн).
- Практика.
- Отработка эффективного стиля поведения.
- Главный секрет общения без конфликтов.

# Навыки публичных выступлений

## Гибкие навыки

Понятный инструментарий, эффективная технология, доброжелательная атмосфера и азарт тренера позволяют участникам тренинга выйти за рамки привычного и быстро освоить навыки публичных выступлений.



### Целевая аудитория



Внутренние тренеры  
Ведущие специалисты по направлениям  
Менеджмент среднего и высшего звена

### Результат обучения



1. Повысите эффективность донесения информации на переговорах, совещаниях и конференциях

2. Улучшите навыки продвижения идей и вовлечения аудитории в ходе выступления

3. Научитесь определять и применять ключевые параметры успешных публичных выступлений

4. Разовьете лёгкость, уверенность и убедительность публичных выступлений

### Формат обучения

Онлайн-семинар

8 часов  
(4 урока по 2 часа)

Очное обучение

8 часов  
(1 день 8 часов либо 2 дня по 4 часа)



### АЛЕЙНИК Дарья Владимировна

Бизнес тренер, бизнес-консультант, дизайнер презентаций, наставник по подготовке спикеров, лицензиат «Университета Риторики и Ораторского Мастерства»



# Навыки публичных выступлений

## Гибкие навыки



### Программа

#### 1. Параметры техники речи

- Голосо-речевая разминка перед выступлением

#### 2. Навыки словесной импровизации

- Энергетика речи.
- Зрительный контакт с аудиторией

#### 3. Невербальное поведение спикера:

- поза оратора
- база рук
- Жесты
- передвижения по аудитории

#### 4. Фундаментальные вопросы подготовки. Модель РИСК

#### 5. Вовлечение аудитории. Вопросно-ответные ходы. Зачины.

- Ответы на вопросы из зала
- Работа с трудными слушателями

#### 6. Методы преодоления страха публичных выступлений

#### 7. Конструктивная обратная связь

#### 8. Разбор ошибок и лучших практик

# Проведение дистанционных проверок с использованием AR-технологий.

## Специальные программы

Дополненная реальность в промышленности — это, в первую очередь, инструмент получения удаленной помощи от специалистов, которые не могут физически приехать на место действия. Основные сферы применения технологии: ремонт и обслуживание; инспекция (аудит) и контроль работ.

Технологии дополненной реальности в строительной сфере обладают большим потенциалом. AR позволяет сокращать время и увеличивать эффективность обучения и инструктажа персонала за счет наглядности и доступности информации. Дополненная реальность дает возможность тестировать конструкции в виртуальном пространстве, использовать голографические макеты и изучать планировки здания по этажам или отдельные помещения. AR позволяет ускорять рабочий процесс как с точки зрения моделирования этапов производства, так и с точки зрения коммуникации с коллегами в режиме реального времени. Использование дополненной реальности дает возможность выявлять ошибки на ранних этапах и тем самым сокращать расходы на их исправление и избегать аварийных ситуаций на производстве.

### Для кого программа



- Инспектора управлений Росприроднадзора (РПН)
- Специалисты по мониторингу и контролю строительных объектов

### Результат обучения



1. Получение практических навыков по использованию системы дополненной реальности при проведении инспекций РПН, мониторинге и контролю строительных объектов малого и среднего бизнеса (СМСП)

### Формат обучения

Онлайн-семинар

2,5 часа

### Тренеры курса

#### ЛЕБЕДЕВ

Богдан Вячеславович

Специалист Центра технологий виртуальной и дополненной реальности, Дирекция цифрового инжиниринга, ООО «ГПН-ЦР»

#### БЕЗМЕНОВ

Виталий Алексеевич

Ведущий специалист, Центр поддержки планирования, отчетности и методологии ООО «Газпромнефть–Снабжение»

#### ПОРТНОВ

Александр Вадимович

Главный специалист, Центр поддержки планирования, отчетности и методологии ООО «Газпромнефть–Снабжение»



# Проведение дистанционных проверок с использованием AR-технологий.

## Специальные программы



### Состав программы

#### **1. Эксплуатация AR гарнитуры. Подключение AR гарнитуры к интернету. Настройка точки доступа. Проведение инспекций с помощью AR сервиса.**

- Способы подключения AR гарнитуры к беспроводным сетям, как с помощью голосовых команд, так и с помощью приложения RWeXplorer для компьютера.
- Правильное расположение гарнитуры и её дисплея на голове, определение «ведущего» глаза.
- Настройка беспроводных точек доступа к сети интернет.

#### **2. Голосовые команды. Изменение языка использования.**

- Список голосовых команд для управления интерфейсом AR гарнитуры и навигации по нему.

#### **3. Работа с личным кабинетом оператора. Привязка гарнитуры к учетной записи. Голосовые команды оператора в приложении.**

- Генерация QR кода для сканирования AR гарнитурой для последующей привязки оборудования к личному кабинету оператора.
- Список голосовых команд для управления приложением удаленный помощник.

#### **4. Работы с личным кабинетом эксперта. Возможности эксперта во время звонка оператору. Просмотр и сохранение сессий.**

- Работа с элементами управления оператором внутри звонка.
- Рисование, указка, загрузка изображений, демонстрация экрана и т.д.

# Как участвовать в закупках нефтяных компаний

## Специальные программы

Программа представляет собой базовый путеводитель по основным действиям поставщиков и подрядчиков при участии в закупках нефтяных компаний, включает наглядный алгоритм работы и отражение особенностей.



### Для кого программа



Курс рассчитан на тендерных специалистов, руководителей тендерного отдела, контрактных управляющих, коммерческих специалистов, ориентированных на стабильное развитие бизнеса и эффективное участие в отборах.

### Результат обучения



1. Узнаете, что закупают нефтяные компании
2. Разберете порядок участия в закупках и основные требования к участникам закупок, разберете основные ошибки при участии в конкурентной закупке
3. Поймете, какие основные документы нужны для участия в закупках и на что обратить внимание при их формировании
4. Узнаете, как попасть в перечень потенциальных участников закупок.
5. Поймете, как получать положительные отзывы и транслировать их на весь рынок.
6. Обсудите актуальные вопросы с практикующими экспертами в сфере закупок

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

1,5 часа (2 дня)



### ГАРЕЕВА

Айсылу Халиловна

Руководитель направления, центр поддержки планирования, отчетности и методологии ООО "Газпромнефть-Снабжение"



# Как участвовать в закупках нефтяных компаний

## Специальные программы



### Состав программы



1. Основные категории закупок нефтяных компаний
2. Нормативное регулирование закупок нефтяных компаний
3. На что обратить внимание перед участием в закупках
4. Как попасть в Реестр потенциальных участников закупок
5. Как принимать участие в закупках
6. Рекомендации по формированию заявок
7. Соответствие Стандартам ИНТИ
8. Основные ошибки при подаче заявок
9. Подходы к подписанию договора
10. Что делать, если ваша компания не стала победителем
11. Закупки малой стоимости
12. Рубрика «Вопрос / ответ»

# Как участвовать в закупках по Законам 44-ФЗ и 223-ФЗ

## Профессиональный уровень

Программа представляет собой базовый путеводитель по основным действиям поставщиков и подрядчиков при участии в закупках по Законам 44-ФЗ и 223-ФЗ



### Целевая аудитория



Курс рассчитан на широкий круг коммерческих компаний и предпринимателей, в том числе на субъектов МСП, ориентированных на стабильное развитие бизнеса и эффективное участие в закупках

### Результат обучения



1. Узнаете, как находить подходящие закупки для вашей компании
2. Разберете порядок участия в закупках и основные требования к участникам закупок
3. Узнаете, как отстаивать интересы вашей компании в контролирующих органах и судах
4. Научитесь разбираться в закупочной документации, поймете, какие основные документы нужны для участия в закупках и на что обратить внимание при их формировании

### Форматы обучения

Онлайн-семинар

2 часа (2 дня)



### КЛЕВЦОВ Артём Романович

Руководитель направления, центр поддержки планирования, отчетности и методологии, ООО «Газпромнефть-Снабжение»

# Как участвовать в закупках по Законам 44-ФЗ и 223-ФЗ

Профессиональный уровень



## Состав программы

1. Заказчики, которые проводят закупки
2. Нормативное правовое регулирование закупок
3. Какие преференции в закупках имеет малый и средний бизнес
4. Информационные ресурсы по поиску информации о закупках
5. Как принимать участие в закупках
6. На что обратить внимание при анализе закупочной документации
7. Требования к участникам закупок
8. Реестр недобросовестных поставщиков
9. Рекомендации по формированию заявок
10. Подходы к подписанию договора
11. Обжалование результатов закупки
12. Рубрика «Вопрос / ответ»

\* - два курса вместе «Как участвовать в закупках по 44 и 223-ФЗ», «Как участвовать в закупках нефтяных компаний» идут пакетом со скидкой 6,7%