

**STRATEGIE VYTVÁŘENÍ
ÚSPOR KROK ZA KROKEM
V PRAXI
akční kroky**

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv jeho šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora jsou zakázány. Děkuji za respektování tohoto sdělení.

Použití informací z jeho obsahu případné úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí jsou pouze ve vašich rukách. Autor za ně nenese žádnou zodpovědnost.

Obsažené informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k příslušné problematice či popisem mých osobních zkušeností.

© 2020 Jaroslav Cirkovský

Akční kroky

- Abyste dokázali přenést získané znalosti do praxe, tak jsem připravil následující akční kroky
- Jejich splnění je nezbytnou podmínkou realizace úspor
- S provedením neotálejte, protože je to základní předpoklad úspěchu ve 30denní výzvě

Akční krok č. 1

- Podívat se na nakupovaný sortiment z pohledu osmi probíraných možností a zvážit, na kterou kategorii by bylo možné ve zbývajících dvou týdnech 30denní výzvy provést výběrové řízení (klidně i více, nemusí to být jen jedno)
- Ideálně by to měla být kategorie, které splňuje více kritérií
- Protože máte k dispozici eAukční software, zaměřte se na kategorie, kde je více dodavatelů, kteří se budou o zakázku ochotni poprat
- Vhodnost můžeme probrat v diskusní skupině

Akční krok č. 2

- Provést analýzu zvolené kategorie a vybrat zcela konkrétní položky, na které budete dělat VŘ
- V ideálním případě vyberte položky s malou diferenciací (bez nutnosti vytvářet detailní složitou specifikaci s pomocí interních zákazníků)
- Položky, které je schopno dodat více dodavatelů, kteří si vzájemně konkurují

Akční krok č. 3

- Akční krok číslo tři spočívá v určení předpokládaného množství, které budete předmětem soutěže

Akční krok č. 4

- Provést analýzu trhu pro vybranou kategorii, respektive položky
- Vytvořit si seznam potenciálních dodavatelů, které pozvete do výběrového řízení
- Pokud některé dodavatele osobně neznáte, doporučuji vám provést jejich návštěvu v sídle jeho společnosti
- Cílem je seznámit se s potenciálním dodavatelem a zvážit, zdali se jedná o vhodného obchodního partnera
- Pokud ano, informujte ho o chystaném VŘ a zjistěte jeho zájem

Akční krok č. 5

- S ohledem na nakupovanou kategorii zvažte vaši nákupní politiku a konkrétní způsob realizace nákupu a objednávání
- Pokud budete chtít s dodavatelem podepsat novou smlouvu, připravte si ji
- Akceptaci vzoru smlouvy můžete použít jako jednu z podmínek ve VŘ
- Neměla by to být podmínka, která některé dodavatele od účasti odradí
- Tato podmínka vám posléze může ušetřit čas

Akční krok č. 6

- Udělejte si vlastní seznam argumentů v písemné podobě
- Naučte se je, abyste v průběhu vyjednávání nad nimi vůbec nemuseli přemýšlet

Akční krok č. 7

- Vyberte vhodnou techniku pro realizaci VŘ a promyslete si přesný postup
- Měla být to být eAukce, ale není to podmínkou
- V případě použití eAukčního software proveďte jeho nastavení a nechte si ho zkontrolovat

Akční krok č. 8

- Nyní máte nezbytně nutné informace pro realizaci VŘ
- Doladíte nastavení eAukčního software, provedete závěrečnou kontrolu
- Vyhlase VŘ a realizujete ho
- Pokud nebudete realizovat elektronickou aukci, provedte VŘ podle metodiky, kterou jsme probírali v části Výběrová řízení
- Podělte se o svůj úspěch v diskusní skupině

DĚKUJI VÁM ZA POZORNOST

Jaroslav Cirkovský

