



Inköpsstrategi; Med kunden i fokus, för ökad lönsamhet - steg 2

Vill du utveckla företagets inköpstrategier och på så sätt stärka positionen som flexibelt och kundanpassat företag? Vill du skapa en konkurrenskraftig samverkan med era kunder och leverantörer?

I detta seminarium får du en fördjupning om metoden för kunddifferentierat inköp. En metod för att göra strategiska inköpsval med utgångspunkt i kundkrav och dess konkurrensfördelar. Metoden bidrar även till förbättring av den interna kommunikationen av kundkraven genom att erbjuda faktabaserade visuella verktyg.

Kursinnehåll

I första delen av kursen gavs en överblick över kundfokuserade inköpstrategier och metoden för kunddifferentierat inköp.

I denna andra del kommer varje ingående steg i metoden för kunddifferentierat inköp att förklaras mer ingående och deltagarna får öva på att differentiera de ingående komponenter i en egen slutprodukt utefter ledtid, kundorienterings- och kundanpassningsgrad.

Målgrupp

Seminarieriet vänder sig till dig som arbetar med inköp, logistik, produktutveckling eller produktion på ett tillverkande företag.

Vi rekommenderar att flera funktioner på företaget går denna kurs tillsammans eftersom kundfokuserat inköp är en angelägenhet för flera funktioner.

Kursledare

Jenny Bäckstrand - forskare vid Tekniska Högskolan i Jönköping samt Träcentrum i Nässjö.

Var

Garvaren Ljungby samt även digitalt via Teams

Datum & tid

27 oktober, kl. 13.00-16.00

Seminarieriet är kostnadsfritt och ingår i erbjudandet för STORK.

Anmälan

Via länk på campusljungby.se/stork senast 2021-10-22.

Vänligen meddela vid anmälan om du kommer till Garvaren eller om du avser att medverka digitalt.