

LENNART ROSELL

TECHNIKI ZAKUPU

JAK ZWIĘKSZYĆ
EFEKTYWNOŚĆ ZAKUPU W FIRMIE

WYDANIE TRZECIE


BL INFO POLSKA
wydawnictwo



TECHNIKI ZAKUPU

BL Info Polska Sp. z o.o. specjalizuje się w wydawaniu poradników z zakresu ekonomii, marketingu, spraw kadrowych i prawa. Nasze książki napisane są prostym i zrozumiałym językiem, a jednocześnie zawierają kompletne i fachowe informacje.

Przepisy podatkowe w Polsce zmieniają się bardzo często. W tej sytuacji ważne jest, aby poradniki były zawsze aktualne. Dlatego też często ponawiamy te same tytuły w nowych wydaniach i aktualizujemy zawarte w nich treści. Poza tym na bieżąco zamieszczamy informacje o zmianach w przepisach na naszej stronie internetowej www.blinfo.pl. Znajdziesz na niej linki do każdej z książek.

Dotychczas nakładem BL Info Polska Sp. z o.o. ukazały się następujące książki:

BUDŻET

EKONOMIA PRZEDSIĘBIORSTW

JEDNOOSOBOWA FIRMA

KSZTAŁTOWANIE CEN

KSZTAŁTOWANIE WYNAGRODZEŃ

OSOBISTA EFEKTYWNOŚĆ

PRACOWNICY – PRAKTYCZNY PORADNIK DLA PRACODAWCY

REKRUTACJA PRACOWNIKÓW

ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

SIM – SPEED INTUITION MANAGEMENT

SPRZEDAŻ USŁUG

TECHNIKI NEGOCJACJI

TECHNIKI PREZENTACJI

TECHNIKI SPRZEDAŻY

TECHNIKI ZAKUPU

MARKETING DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

WZORY UMÓW I DOKUMENTÓW

Aby zamówić książkę, zadzwoń, prześlij faks lub e-mail.

tel.: (58) 520 80 64 • faks: (58) 520 80 65 • e-mail: bl@blinfo.pl • www.blinfo.pl

Techniki zakupu

**Jak zwiększyć efektywność
zakupów w firmie**

Lennart Rosell

**Przetłumaczyła i opracowała
Patrycja Marconi-Mikołajczyk**

Niniejszy e-book jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja nie może być kopiowana, reprodukowana ani powielana w inny sposób, tak w całości, jak i w części. Zabronione jest również jej odczytywanie w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Ponadto zabronione jest wykonywanie kopii tej publikacji metodą kserograficzną, fotograficzną, jak również jej kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym.

Każde wykorzystanie niniejszej publikacji w powyższy sposób będzie stanowić naruszenie praw autorskich.

*BL Info Polska Sp. z o.o.
ul. Na Wzgórzu 15, 80-296 Gdańsk
tel.: (58) 520 80 64, faks: (58) 520 80 65
bl@blinfo.pl, www.blinfo.pl*

Tytuł oryginału: Inköpsteknik

Copyright © by autor oraz Björn Lundén Information AB, 2014

Copyright © for the Polish edition by BL Info Polska Sp. z o.o., 2014

Projekt okładki: Anki Wallner, Björn Lundén Information AB

Skład tekstu: Danuta Młodzikowska, BL Info Polska Sp. z o.o.

Czcionka: New Century Scholbook, Myriad Pro oraz Helvetica.

Wydanie 3, lipiec 2014, E-book

ISBN 978-83-89537-87-4

Spis treści

O książce	7
Techniki zakupu – co to takiego?	9
Zainwestuj w zakup	10
Analiza zakupu	12
Analiza nastawienia dostawców	13
Plan zakupu	15
Rola kupca w przedsiębiorstwie	18
Rozwijaj techniki zakupu	21
Uczciwość.....	21
Niezawodność	22
Pokora	23
Lojalność.....	24
Etyka	24
Ład i porządek, pieniądze w piątek	26
Pracuj z ukierunkowaniem na cel	28
Kreatywność.....	29
Wiedza	31
Obsługa dostawców	32
Wybór dostawcy	37
Produkować czy kupować?.....	38
Kupować z bliska czy z daleka?.....	39
Który kraj wybrać?	42
Rodzaj dostawcy	47
Poszukiwanie dostawcy	49
Ocena dostawcy	51
Proces zakupu	57

Techniki negocjacji	67
Cel negocjacji.....	68
Negocjacje zespołowe	70
Siła słowa pisanego.....	77
Wydłubywanie rodzynek i inne taktyki	79
Jak przełamać impas?.....	87
Jak wydostać się ze ślepej uliczki?.....	88
Logistyka	89
Przepływ informacji.....	91
Przepływ materiałów.....	94
Warunki dostawy.....	97
Transport.....	100
Magazynowanie	102
Dystrybucja	107
Analiza osiągniętych wyników	109
Jakość	111
Zapewnianie jakości i seria norm ISO 9000 (9001)	116
Ochrona środowiska i odpowiedzialność społeczna	125
Szkolenie i wiedza.....	128
Eko-oznaczenia	132
Certyfikaty środowiskowe	134
Odpowiedzialność społeczna	137
Import	141
Warunki płatności	147
Akredytywa daje pewność.....	149
Kontrola jakości	153
Cło i licencje.....	156
Co mówi prawo?	167
Umowa.....	168
Umowa sprzedaży	172
Wada	176
Skorowidz	183

O książce

Mimo znaczących zmian w gospodarce w ciągu ostatnich dziesięcioleci i coraz większej liczby przedsiębiorstw sprzedających wiedzę lub usługi, zakup to nadal bardzo istotny czynnik w wielu firmach i organizacjach. Aby osiągnąć sukces w zawodzie kupca lub pracownika działu zakupu, potrzeba sporej wiedzy i wielu umiejętności. Celem tej książki jest pomóc Ci w ich nabyciu.

Życzę Ci przyjemnej lektury i mam nadzieję, że treść tej książki pomoże Ci w osiągnięciu sukcesu w pracy kupca oraz że Twój dostawca i klienci docenią Twój profesjonalizm i współpracę z Tobą.

Książka powstała w oparciu o stworzony przeze mnie poradnik na temat technik zakupu w wersji audio. W pracach nad poradnikiem w wersji papierowej uczestniczył Björn Lundén, który zredagował materiał.

Książka jest częścią serii poradników, w skład której wchodzi następujące tytuły: *Techniki negocjacji*, *Techniki prezentacji*, *Techniki sprzedaży*, *Techniki zakupu* oraz *Osobista efektywność*.

Jest to już trzecie wydanie tego tytułu w Polsce. Będziemy wdzięczni za wszystkie rady i propozycje do następnych wydań tej książki.

Gdańsk, lipiec 2014

Lennart Rosell

