

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