

# Sif

## COMPETENCE

*Quality & innovation*

*establ. 1956*

- Utbildningar **SCM** :
  - inköp
  - logistik
  - affärsförhandling
- Internationell certifiering (IFPSM & ELA)
- Kompetensinventering
- Lots & Navigatör
- Seminarier
- Medlemsorganisationen
- Nätverk
- Medlemsmatrikel
- Tidningen Inköp+Logistik
- Inköpschefsindex, PMI
- Logistikbenchmarking index
- Branschtidningen Inköp+Logistik
- Branschbevakning



IFPSM, International Federation of Purchasing and Supply Management  
ELA, European Logistics Association  
PMI, Purchasing Managers Index

# Inköpschefsindex



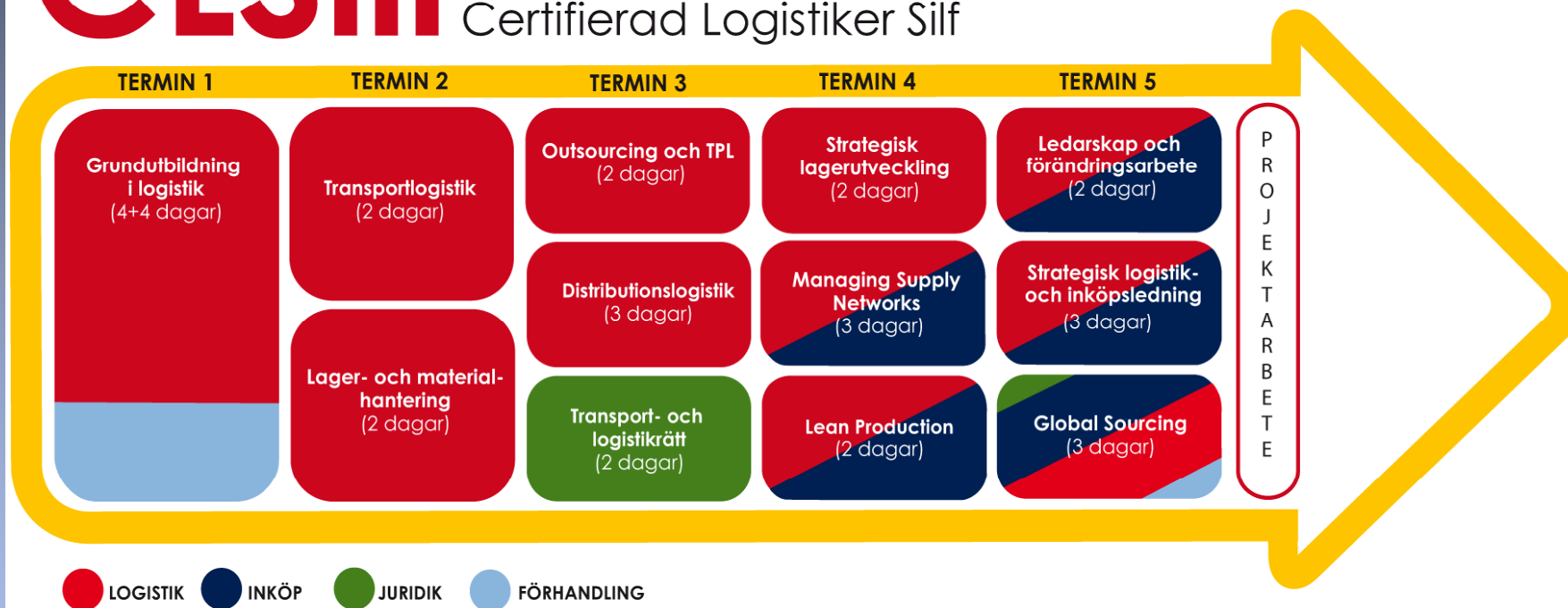
**PMI**  
 (Purchasing Managers' Index)

**Säsongrensat**

2010	aug	60,6
	jul	64,2
	jun	62,4
	maj	66,0
	apr	64,0
	mar	61,1
	feb	61,5
	jan	61,7
2009	dec	58,2
	nov	56,0
	okt	56,7
	sep	55,9
	aug	52,4

# Certifieringsprogram

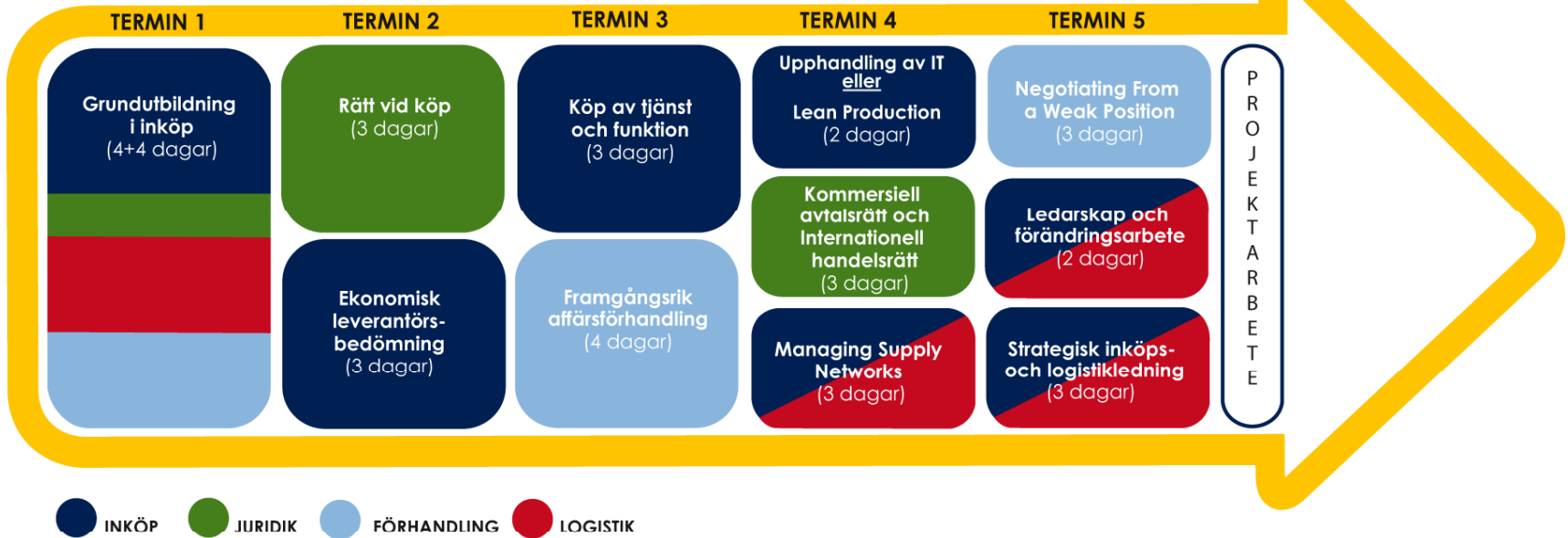
## CLSiif<sup>®</sup> Certifierad Logistiker Siif



## CISilf® FÖRHANDLINGSINRIKTNING



## CISilf® VALFRI INRIKTNING



# Silfs förhandlingsutbildningar

- Förhandlingsteknik
- Framgångsrik affärsförhandling
- Successful Business Negotiation
- Negotiation from a Weak Position
- International Negotiation
- Övertyga och påverka
- Cross Cultural Negotiation in China
- DealMaker – E-learning solution

# Dealmaker, e-learning



- Prisbelönt webbaserad förhandlingsutbildning
- Träning av praktisk förhandling i olika roller och situationer
- Spar tid och möjliggör en effektiv och global förhandlingsutbildning av stora personalgrupper
- På svenska och engelska

En av vinnarna på Swedish E-learning Award 2008

# SAN – Silf Academy Network



## Ditt alumninätverk som Silf-certifierad

- Professionella kontakter inom samtliga befattningsområden i supply chain management.
- Du får tillgång till nya kunskaper och erfarenheter från hela professionella nätverket.
- Unik certifieringsring som bevis på bästa kunskaper inom inköp och logistik, med ditt graverade certifieringsnummer.

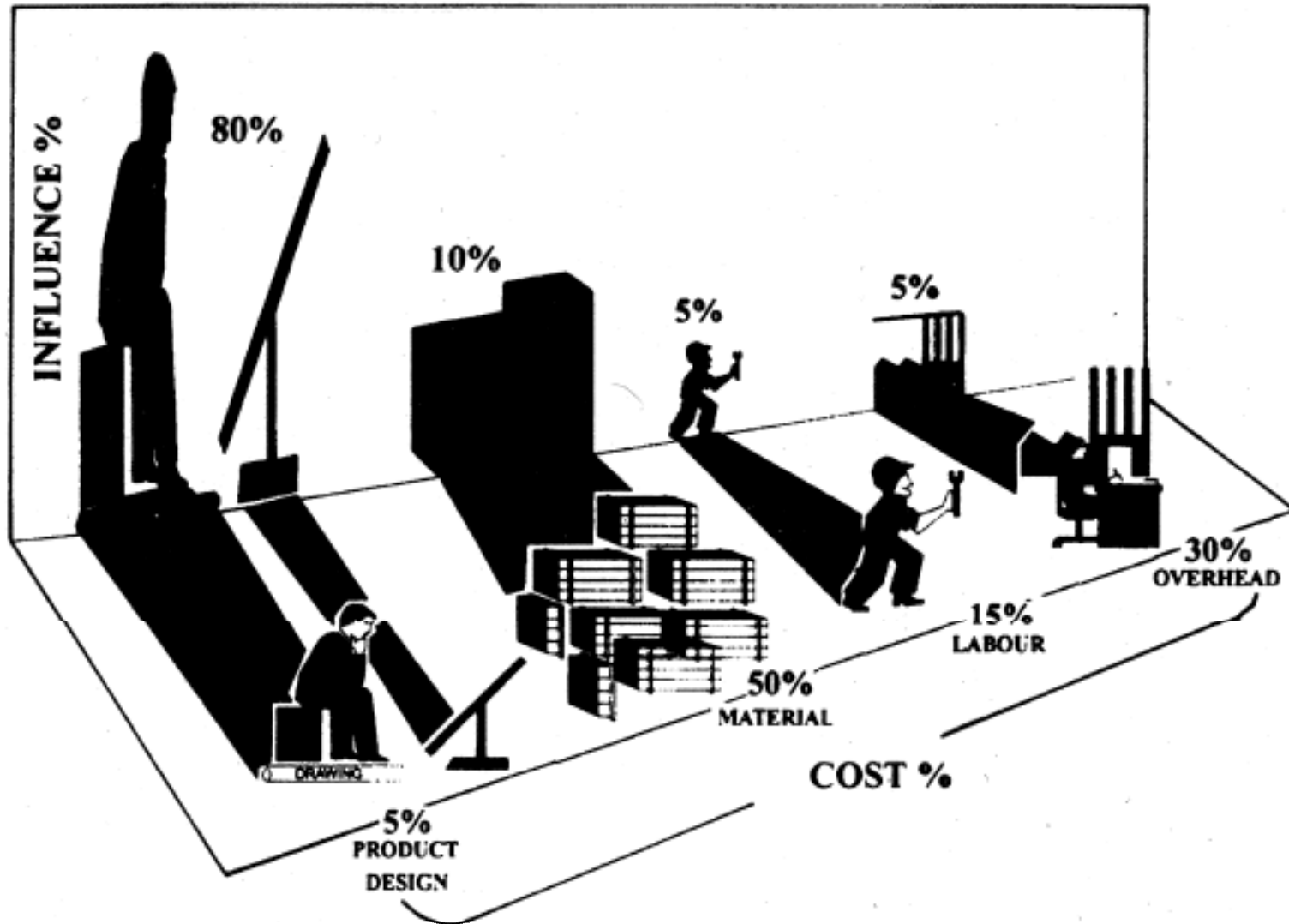


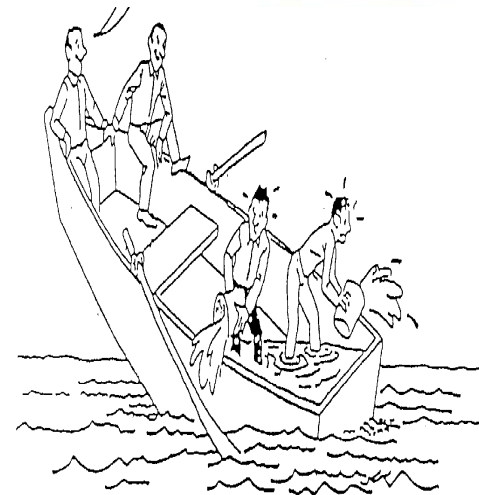
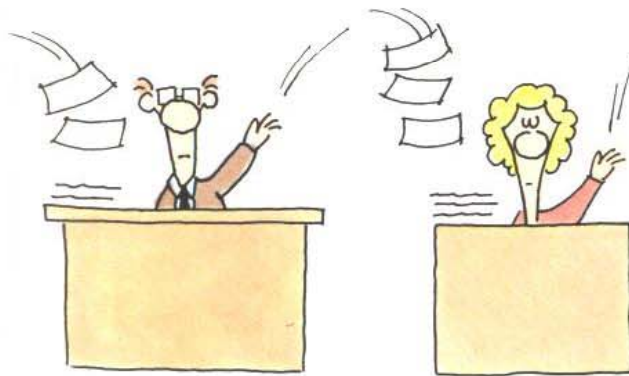
# Creating a competitive edge through SCM

## What attitude does management have towards purchasing and SCM?

1. **"Do not interfere with the business"**: No or only very low expectations on SCM to contribute to the company's competitive edge
2. **"Follow Best practice"**: SCM is seen as a support function. Operational improvements rather than strategic development
3. **"Support the business"**: SCM is expected to be strategic but second to other strategies. SCM is adapted to the main strategies
4. **"SCM gives a competitive edge"**: The success of the company is highly dependent on the purchasing and logistics functions, including the suppliers. SCM gets challenging objectives and has competent personnel. Management understands the importance of suppliers.

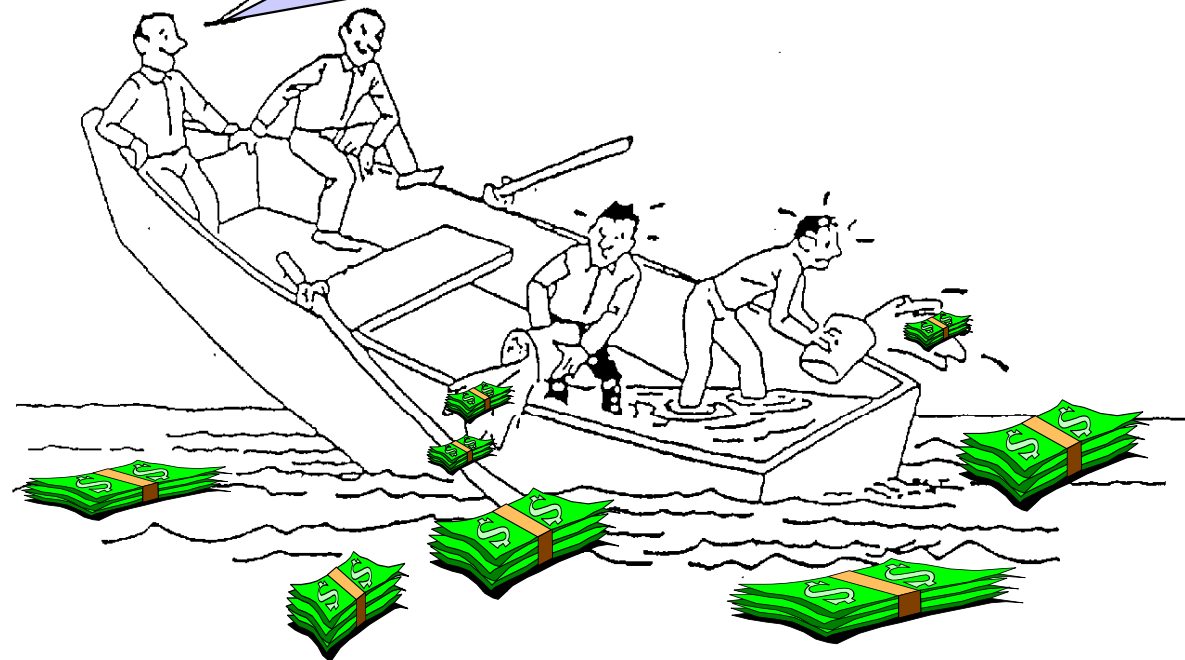
# WHO CASTS THE BIGGEST SHADOW ?





# We all sit in the same boat ... or not

*I'm glad the  
hole is not on  
our side*





## SEMINARIUM

### Strategiskt inköp

#### 09.00 Introduktion

CLIP – Lars Bengtsson, HiG

S ILF - Carina Hjelm Dahllöf och Susanne Stenman

#### 09.30 Små och medelstora företag (SME)

Atlings Maskinfabrik, Olov Berggren, [Logistik & Planering](#)

Bulten Stainless, Åsa-Hanna Lindow, [Logistik & Planering](#)

10.30 Kaffe

#### 11.00 Forskning

Högskolan i Gävle – [Lars Bengtsson, professor](#)

Linköpings Universitet – Nicolette Lakemond, docent

12.00 Lunch

#### 12.45 Kommun och landsting

Landstinget Gävleborg, Petter Karlsson, [Avtals direktör](#)

Inköp Gävleborg, Johan Almesjö, Förbundsdirektör

13.45 Kaffe

#### 14.15 Stora företag

Sandvik, Jan Kjellén, [Business Developer Purchasing](#)

Korsnäs, Stefan Dalerå, [Strategiskt Inköp](#)

#### 15.15 Avslutning – Hur går vi vidare?

CLIP och SILF