

Eveneum Sp. z O.O.  
Sp.K.

## Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068091

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.12.2024 do 05.12.2024

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

255,99 PLN brutto/h

208,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kupcy</li><li>• Managerowie kategorii</li><li>• Managerowie działów zakupów</li><li>• Pracownicy działów logistyki</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 6  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 14   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 16   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0   |

## Cel

### Cel edukacyjny

Program jest logicznym przejściem od analizy roli działu zakupów w firmie, poprzez zarządzanie wewnętrznymi partnerami biznesowymi, definiowanie strategii zakupowej, zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM), a kończąc na kontraktowaniu zgodnie ze strategią.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji        |
|--|---|-------------------------|
| <p>Uczestnicy będą potrafili wdrażać "żyjące" strategie zakupowe gwarantujące firmie przewagę konkurencyjną.</p> | <p>W ramach przygotowania do warsztatu uczestnicy, na podstawie wskazówek i formularzy Eveneum, zbierają informację o dostawcach z którymi współpracują. Pozwala to na wyjście poza typowo zakupowe myślenie, spojrzenie na dostawców z szerszej perspektywy.</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

## Cel biznesowy

Zbudowanie kompleksowej strategii zakupowej

Opracowanie planu akcji niezbędnych do zrealizowania strategii

Analiza ryzyka i przygotowanie planu zapobiegania

Identyfikacja obszarów do usprawnień i oszczędności

Skuteczne angażowanie partnerów i komunikowanie strategii wewnątrz organizacji

Program jest logicznym przejściem od analizy roli działu zakupów w firmie, poprzez zarządzanie wewnętrznymi partnerami biznesowymi, definiowanie strategii zakupowej, zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM), a kończąc na kontraktowaniu zgodnie ze strategią.

## Efekt usługi

Uczestnicy przygotują gotowe strategie zakupowe i plan działania dla swoich wybranych kategorii

Uczestnicy będą potrafili dobrać typy kontraktów i narzędzi zakupowych do rodzaju relacji z dostawcami

Uczestnicy będą potrafili wdrażać "żyjące" strategie zakupowe gwarantujące firmie przewagę konkurencyjną

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Badanie efektów uczenia w formie ankiety on-line

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

# Program

## Rola i zakres odpowiedzialności działu zakupów

- Zrozumienie wpływu zakupów na cele firmy
- Trzy kluczowe składowe strategii firmy
- Podział organizacji zakupowych: strategicznych, taktycznych, operacyjnych
- Dojrzałość organizacji zakupowych
- Łańcuchy dostaw typu Elastyczny i Szczupły (Agile vs. Lean)

## Zarządzanie partnerami wewnętrznymi

- Identyfikacja interesariuszy
- RASIC
- Konflikt interesów w organizacji
- KPIje - dobór kluczowych wskaźników oceny dostawców

## Strategia zakupowa

- Zapoznanie się z krokami tworzenia strategii
- Wizja
- Określenie stanu obecnego
- Analizy: ABC; Pareto; Krytyczności; 5 sił Portera; Kraljic
- Matryca kompetencji dostawców
- Klasyfikacja dostawców: Rozwijaj, Utrzymaj, Redukuj, Wdrażaj
- Określenie stanu oczekiwanego
- Analiza różnic
- Wpływ strategii na sposób kontraktowania
- Zarządzanie ryzykiem
- Plan realizacji strategii

## Supplier Relationship Management

- Kto odpowiada za SRM?
- Bilans sił
- A4 dostawcy
- SRM vs. CRM - klient w oczach dostawcy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

---

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 095,90 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 330,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 255,99 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 208,13 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie może być realizowane w formule dedykowanej, zamkniętej dla jednej firmy. W tym celu zapraszamy do kontaktu na [info@eveneum.com](mailto:info@eveneum.com) dodając w tytule wiadomości hasło: BUR

Link do szkolenia: <https://eveneum.com/produkt/strategiczne-zarzadzanie-kategoria-zakupowa-2/>

Nasi Klienci to między innymi:

Valeo  
Lear  
BorgWarner  
Nexteer  
Michelin  
Delphi / Aptiv  
Mahle  
SaintGobain  
Nidec  
Pratt&Whitney  
MTU Aero Engines  
IAG GBS  
Lufthansa GBS

Newag  
PESA  
PKP Energetyka  
ABB  
SMA  
Mitsubishi Electric  
Fideltronik  
Woodward  
Lumileds  
COMARCH  
OPTeam  
Bahlsen  
Grana  
TZMO  
BBrown  
Synthos  
Santander  
Societe Generale / Eurobank  
PGNIG  
Orlen  
Lotos  
Poczta Polska  
Philip Morris International  
Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

## Adres

Kraków  
Kraków  
woj. małopolskie

## Kontakt



**Szymon Tochowicz**

**E-mail** [szymon.tochowicz@eveneum.com](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393