

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

Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068095

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.10.2024 do 22.10.2024

3 330,00 PLN brutto

2 707,32 PLN netto

208,13 PLN brutto/h

169,21 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Kupcy• Managerowie kategorii• Managerowie działów zakupów• Pracownicy działów logistyki
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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	3 330,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 707,32 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,21 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 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://eve neum.com/zaufali-nam/>

Warunki techniczne

dostęp do platformy szkoleniowej zoom/ms teams, możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eve neum.com

Telefon (+48) 533 439 393