



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



Zarządzanie ryzykiem w procesach zakupowych

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068107

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.10.2024 do 15.10.2024

2 029,50 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

253,69 PLN brutto/h

206,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Kupcy • Managerowie kategorii • Managerowie działów zakupów • Pracownicy działów logistyki
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Zrozumienie źródeł powstawania ryzyk wewnątrz i na zewnątrz organizacji. Poznanie metodyki zarządzania ryzykiem na przykładzie case study. Ocena prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka i jego wpływu na organizację.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza dotycząca metodologii i narzędzi służących ocenie ryzyka dostawcy oraz ryzyka kontraktowego.	Ocena potencjału i zagrożeń wynikających ze współpracy z dostawcami.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Identyfikacja źródeł powstawania ryzyk wewnątrz i na zewnątrz organizacji
Poznanie metodyki zarządzania ryzykiem na przykładzie case study
Ocena prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka i jego wpływu na organizację
Przygotowanie planu zapobieganiu ryzyku
Ocena potencjału i zagrożeń wynikających ze współpracy z dostawcami

Efekt usługi

Nabycie wiedzy dotyczącej oceny ryzyka dostawcy oraz ryzyka kontraktowego
Wdrożenie metodologii i narzędzi służących identyfikacji i ocenie ryzyka
Umiejętność dostosowania taktyki zakupowej do poziomu ryzyka, w tym dobór odpowiedniego sposobu kontraktowania dostawców

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Ankieta online

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

RYZYO ZEWNĘTRZNE

- Rodzaje ryzyk w zakupach
- Źródła informacji o ryzykach
- Single sourcing vs multi-sourcing
- "Go beyond obvious " współpraca z T2/T3/...
- Analiza prawno-finansowa dostawcy
- Narzędzia do zarządzania ryzykiem
- Ryzyko kontraktowe
- Kontrakty typu Back 2 Back
- Narzędzia wspierające proces oceny ryzyka kontraktowego
- Tworzenie Exit Strategy Plan dla kontraktu z dostawcą
- Zabezpieczenia kontraktowe
- Metodologia zarządzania ryzykiem
- Narzędzia IT do zarządzania ryzykiem

RYZIKO WEWNĄTRZ ORGANIZACJI

- Kluczowe aspekty komunikacji z dostawcą
- Różnice w postrzeganiu sytuacji wewnątrz organizacji
- Koszty zmiany dostawcy, a cykl życia projektu
- Koszty wypływu informacji na zewnątrz
- Early Supplier Engagement - czy warto i na jakim etapie?
- Własność intelektualna i patenty - jak się zabezpieczyć
- Szanse i zagrożenia związane ze zjawiskiem Back Door Selling
- Programy dedykowane Business Continuity Planning (BCP)

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	2 029,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	253,69 PLN
Koszt osobogodziny netto	206,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.



2 z 2

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

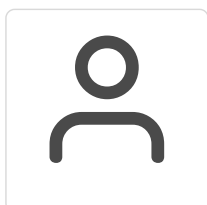
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Toolbox zarządzania ryzykiem"
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat uczestnictwa

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@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393