

ALTKOM AKADEMIA  
SPÓŁKA AKCYJNA

## Skuteczny specjalista zakupu

Numer usługi 2024/07/11/120967/2217892

📍 Biały Bór / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 21.10.2024 do 21.10.2024

707,25 PLN brutto

575,00 PLN netto

88,41 PLN brutto/h

71,88 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykowane dla wszystkich osób, które chcą zrozumieć strategiczną rolę działu zakupów i wykonywać kluczowe zadania specjalisty Działu Zakupów a także poznać ich wpływ na strategię firmy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie potwierdza przygotowanie Uczestnika do zrozumienia strategicznej roli działu zakupów i wykonywania zadań Specjalisty Działu Zakupów. Uczestnik po szkoleniu identyfikuje i ocenia ryzyko zakupowe, identyfikuje i ocenia różne źródła informacji o dostawcach, charakteryzuje koncepcje zarządzania relacjami z dostawcami (SRM), identyfikuje i ocenia potencjalne zagrożenia związane z ofertami dostawców.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strategiczną funkcję działu zakupów w firmie	- charakteryzuje pracę Specjalisty Działu Zakupów poprzez pryzmat myślenia systemowego - definiuje zadania kupca wpływające na realizację strategicznych celów firmy	Test teoretyczny
Identyfikuje i ocenia ryzyko zakupowego	- charakteryzuje zasady oceny ryzyka zakupowego	Test teoretyczny
Identyfikuje i ocenia różne źródła informacji o dostawcach	- charakteryzuje zasady oceny różnych źródeł informacji o dostawcach	Test teoretyczny
Wykorzystuje koncepcję zarządzania relacjami z dostawcami (SRM)	- charakteryzuje koncepcję zarządzania relacjami z dostawcami	Test teoretyczny
Identyfikuje i ocenia potencjalne zagrożenia związane z ofertami dostawców	- charakteryzuje potencjalne zagrożenia związane z ofertami dostawców	Test teoretyczny

## 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

1. Strategiczna funkcja działu zakupów w firmie.

- Spojrzenie na pracę Specjalisty Działu Zakupów poprzez pryzmat myślenia systemowego.
- Zadania kupca wpływające na realizację strategicznych celów firmy

1. Logistyka zakupów i procedury wpływające na postępowanie kupców.

2. Źródła informacji o dostawcach i weryfikacja dostawcy (ocenę wstępną i okresową mamy)
3. Opracowanie zapytania w oparciu o sekwencję RFx i wyboru oferty.
4. Niebezpieczeństwa związane z ofertami.
5. Zarządzanie relacjami z dostawcami SRM jak zacząć?

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane przed szkoleniem i po szkoleniu poprzez pre i post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Strategiczna funkcja działu zakupów w firmie wykład	Benjamin Matecki	21-10-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 5</b> Logistyka zakupów i procedury wpływające na postępowanie kupców ćwiczenia	Benjamin Matecki	21-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 5</b> Źródła informacji o dostawcach i weryfikacja dostawcy wykład	Benjamin Matecki	21-10-2024	11:00	13:00	02:00
<b>4 z 5</b> Opracowanie zapytania w oparciu o sekwencję RFx i wyboru oferty. Niebezpieczeństwa związane z ofertami ćwiczenia	Benjamin Matecki	21-10-2024	13:00	15:00	02:00
<b>5 z 5</b> Zarządzanie relacjami z dostawcami SRM jak zacząć? ćwiczenia	Benjamin Matecki	21-10-2024	15:00	16:00	01:00

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	707,25 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	575,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	88,41 PLN
Koszt osobogodziny netto	71,88 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Benjamin Matecki

Specjalizuje się w problematyce zarządzania łańcuchami dostaw w przedsiębiorstwach w Polsce, tematach związanych z kosztami realizacji usług logistycznych, budowy i rozwoju nowych komórek w zakresie osiągania przewagi konkurencyjnej w oparciu o zarządzanie łańcuchem dostaw. Doświadczenie trenerskie: Obecnie trener Altkom Akademii. Posiada 25-letnie doświadczenie zawodowe. Jest również wykładowcą uniwersyteckim, prowadzi zajęcia z tematyki zakupowej, kosztów logistycznych i realizacji polityki przetargowej w firmach przemysłowych i handlowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na platformie Wirtualna Klasa Altkom Akademii udostępnione zostaną bezterminowo materiały szkoleniowe (tj. np. podręczniki/prezentacje/materiały dydaktyczne niezbędne do odbycia szkolenia/ebooki itp.), zasoby bazy wiedzy portalu oraz dodatkowe informacje od trenera. Uczestnicy zachowują bezterminowy dostęp do zasobów Mojej Akademii i materiałów szkoleniowych zgromadzonych w Wirtualnej Klasie szkolenia. Platforma do kontaktu z trenerami, grupą i całą społecznością absolwentów jest portal Moja Akademia.

### Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie: <https://www.altkomakademia.pl/ogolne-warunki-uczestnictwa-w-szkoleniach/>

## Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Trener podczas szkolenia będzie organizował krótkie przerwy. Informacja o przerwach będzie umieszczona na slajdzie.

## Adres

Biały Bór 211

86-302 Biały Bór

woj. kujawsko-pomorskie

Usługa będzie realizowana w siedzibie Klienta pod adresem MUELLER Fabryka Świec S.A. Biały Bór 211, 86-302 Grudziądz.

## Kontakt



**Adrianna Kukurudz**

**E-mail** [adrianna.kukurudz@altkom.pl](mailto:adrianna.kukurudz@altkom.pl)

**Telefon** (+48) 801 258 566