



## Zarządzanie zakupami - Kompendium najlepszych praktyk, procedur i standardów. Certyfikowane szkolenie online.

Numer usługi 2024/07/30/8282/2243426

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

142,48 PLN brutto/h

115,83 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.12.2024 do 17.12.2024



## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Negocjacje  |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest zarówno dla kadry menedżerskiej jak i osób podejmujących ważne decyzje biznesowe szczególnie w zakresie zakupów i podejmujących szereg wyzwań na rzecz zwiększenia efektywności w organizacji. Do udziału w szkoleniu zapraszamy przyszłych i obecnych specjalistów z działów zakupów oraz osoby zarządzające tak ważnym obszarem w każdej organizacji. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 09-12-2024   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 12   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości TGLS Quality Alliance   |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie kluczowych elementów związanych z wdrożeniem skutecznego zarządzania zakupami i budowania strategicznych relacji biznesowych z kooperantami i dostawcami.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji        |
|---|--|-------------------------|
| <p><b>Wiedza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definiuje podstawowe zagadnienia z zakresu zarządzania zakupami</li> </ul>   | <p>Uczestnik jest w stanie zdefiniować kluczowe terminy związane z zarządzaniem zakupami, takie jak strategia zakupowa, negocjacje cenowe, analiza ryzyka dostaw.</p>  | <p>Test teoretyczny</p> |
| <p><b>Umiejętności:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- omawia jak należy przeorganizować proces zakupowy w organizacji</li> <li>- określa rolę zakupów w strukturze organizacyjnej firmy z uwzględnieniem podziału wykonywanych zadań</li> <li>- tworzy obiektywne kryteria wyboru dostawców i jakie są ich konsekwencje</li> <li>- nadzoruje procesy zakupowe i analizować zdefiniowane mierniki sukcesu.</li> <li>- omawia zarządzanie ryzykiem w odniesieniu do procesu zakupowego i jak minimalizować zagrożenia.</li> <li>- omawia narzędzia, które można wykorzystać do szacowania kosztów zakupowych i jak kształtować proces negocjacji.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Opisuje istniejący proces zakupowy w organizacji, identyfikując jego mocne strony i obszary wymagające poprawy.</li> <li>-Analizuje strukturę organizacyjną firmy, identyfikując miejsce i rolę działu zakupów.</li> <li>-Wskazuje kluczowe kryteria wyboru dostawców, takie jak jakość, cena, terminowość dostaw.</li> <li>-Omawia metody oceny i ważenia poszczególnych kryteriów w procesie wyboru dostawców.</li> <li>-Opisuje procesy nadzoru nad działaniami związanymi z zakupami w organizacji.</li> <li>-Identyfikuje potencjalne zagrożenia związane z procesem zakupowym, takie jak opóźnienia dostaw, zmiany cen surowców.</li> <li>-Wskazuje różne narzędzia i metody szacowania kosztów zakupowych, takie jak analiza kosztów totalnych, analiza porównawcza cen.</li> </ul> | <p>Test teoretyczny</p> |
| <p><b>Kompetencje społeczne:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem</li> <li>- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,</li> <li>- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych</li> <li>- Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.</li> </ul>   | <p>Test teoretyczny</p> |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I:

Godz. 09:30 - 09:40 - PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz. 09:40 - 11:00 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu**)

#### 1. WPROWADZENIE DO WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH.

- Zdefiniowanie celów szkolenia i zdefiniowanie głównych problemów przez uczestników warsztatów.
- Modele zarządzania strategicznego i operacyjnego w zarządzaniu zakupami.
- Podstawowe strategie dla działów zakupów.
- Jak oceniać efektywność istniejących instrukcji zakupowych.

Godz. 11:00 - 11:15 - przerwa

Godz. 11:15 - 12:40 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu**)

#### 2. KLUCZOWE ZAGADNIENIA Z ZAKRESU ZARZĄDZANIA ZAKUPAMI I DOSTAWAMI.

- Procesy zakupowe i ich główne ograniczenia.
- Zarządzanie kategoriami (koszykami) zakupowymi i budowanie przewagi negocjacyjnej pomiędzy kontrahentami.
- Współzależności między zakupami i znaczenie relacji biznesowych.
- Zakupy i sprawozdania finansowe.
- Standardy zakupowe – benchmark rozwiązań biznesowych, czyli gdzie szukać inspiracji.
- Przegląd rozwiązań korporacyjnych: procedury, metody i techniki.
- Podział zadań na Zakupy Operacyjne i Strategiczne i wzajemne relacje między nimi.

Godz. 12:40 - 13:00 - przerwa

Godz. 13:00 - 14:00 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia**)

#### 3. ZINTEGROWANE ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW.

- Architektura procesowa i kluczowe mierniki sukcesu.
- Strategia grupy materiałowej.
- Definiowanie podstawowych kategorii zakupowych m.in.: materiału, opakowań, usług, zakupów administracyjnych, transportu, inwestycji i remontów, materiałów eksploatacyjnych.
- Efektywne procesy nabywania towarów i usług.
- Proces planowania – klucz do sukcesu przedsiębiorstwa i sieci kontrahentów.
- Przepływ materiałów i stany magazynów – czyli jak zapewnić optymalną kombinację między kosztami a ciągłością działania procesów.
- Wskaźniki efektywności i ich interpretacja w naszym przedsiębiorstwie.

#### 4. PROCES REALIZACJI ZAMÓWIEŃ.

- Elementy wyboru dostawcy.
- Analiza rynku dostawców – jaka jest nasza rzeczywista siła negocjacyjna oraz jakie są tendencje rozwojowe.
- Oceny dostawców – kryteria jakościowe i ilościowe.
- Proces przetargowy.
- Podsumowanie procesu udzielania zamówień.

Godz. 14:00 - 14:15 - przerwa

Godz. 14:15 - 15:30 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia**)

#### 5. ZARZĄDZANIE KONTRAKTAMI Z DOSTAWCAMI.

- Wprowadzenie do zawierania umów z dostawcami.
- Tworzenie listy kwalifikowanych dostawców: kryteria wyboru i ograniczenia.
- Rodzaje i klasyfikacja umów z dostawcami.
- Umowy jakościowe i ich specyfikacje.
- Praktyczne wykorzystanie zapisów kontraktowych.

#### 6. TECHNIKI ANALIZY KOSZTÓW.

- Modele kosztowe w zarządzaniu łańcuchem dostaw.
- Insourcing/outsourcing - make or buy?.
- Wykres analizy kosztów i wartości uzyskiwanych z zakupów.
- Przydatne narzędzia analizy: macierz BCG, metoda ABC, analiza BSC.
- Analiza korelacji danych.
- Główne wskaźniki rentowności i metody dynamiczne oceny inwestycji.

Dzień II:

Godz. 09:30 - 11:00 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu**)

#### 7. KOSZTY ZAPEWNIENIA JAKOŚCI DOSTAW.

- SQA (ang. Supplier Quality Assurance) - zapewnienie jakości dostawcy.
- ESI (ang. Early supplier involvement) i dopuszczenie do produkcji.
- Nadzór jakości u kontrahentów.

#### 8. KONTROLA I NADZÓR JAKOŚCI.

- Proces realizacji audytów dostawców.
- Redukcja kosztów braku jakości - sposoby i techniki pro aktywnego działania na rzecz definiowania błędów.
- Doskonalenie procesu zakupowego – przegląd współczesnych koncepcji (LEAN, KAIZEN).
- Proces reklamacyjny – czyli jak osiągnąć zadowolenie klienta końcowego.

Godz. 11:00 - 11:15 - przerwa

Godz. 11:15 - 12:40 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu**)

#### 9. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM DOSTAWCY.

- Punkt bazowy w zarządzaniu ryzykiem (ang. Contingency Plan).
- Relacje z dostawcą a ryzyko biznesowe.
- Proces zarządzania ryzykiem biznesowym w działach zakupów i produkcji.
- Szacowanie bankructwa dostawcy lub braku zachowania jego ciągłości działania.
- Ryzyko w łańcuchu dostaw.
- Identyfikacja ryzyka u dostawcy.
- Stworzenie systemu wczesnego ostrzegania – praktyczne
- Monitorowanie dostawcy w zależności od poziomu ryzyka
- Proces postępowania w przypadku dostawcy preferowanego bądź partnera.

#### 10. WYKORZYSTANIE DRZEWA DECYZYJNYCH DO OPTIMALIZACJI PROCESÓW DECYZYJNYCH I AKTYWNEGO ZARZĄDZANIA NIEPEWNOŚCIAMI.

- Analiza alternatywnych możliwości i zdarzeń.
- Graficzna projekcja drzewa decyzyjnego i techniki wyznaczania prawdopodobieństwa wystąpienia.
- Ocena kosztów i ryzyk dla danej decyzji biznesowej.
- Wybór optymalnej decyzji poprzez ocenę różnych kryteriów ekonomicznych.

Godz. 12:40 - 13:00 - przerwa

Godz. 13:00 - 14:00 – szkolenie (**rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia**)

#### 11. WYWIERANIE WPŁYWU - SZTUKA ARGUMENTACJI I PRZEKONYWANIA DLA PRACOWNIKÓW DZIAŁÓW ZAKUPÓW.

- Prezentowanie własnego stanowiska i otwarcie się na argumenty i ograniczenia partnerów handlowych.
- Rodzaje argumentacji i ich dobór w zależności od wypracowanych opcji działania.
- Budowanie partnerstwa z kooperantami i wzmacnianie umiejętności szybkiego reagowania na zmieniające się okoliczności rynkowe.
- Strategie budowania listy kwalifikowanych dostawców i jej znaczenie w negocjacjach.
- Siła przetargowa jednego dostawcy – możliwe opcje oddziaływania naszych firm.

#### 12. PRZEGLĄD TECHNIK I METOD DO ZARZĄDZANIA RYZYKIEM.

- Podstawowe definicje i zasady.
- Identyfikacja ryzyka w odniesieniu do celów i zadań.
- Techniki i metody identyfikacji ryzyka:

o Technika delficka.

o Porównania analogii.

o Metoda Crawforda.

o Analiza drzew decyzyjnych.

o Metody scenariuszowe.

o Lista zagrożeń.

o Mapa zakłóceń.

Godz. 14:00 - 14:15 - przerwa

Godz. 14:15 - 15:15 - szkolenie

### 13. PROCES SKUTECZNYCH NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH.

- Określanie własnego stanowiska i obszaru negocjacyjnego przez działy zakupów.
- Presja czasu i konsekwencje zwlekania z decyzjami biznesowymi – osłabianie pozycji negocjacyjnych.
- Przygotowanie stanowisk i możliwych opcji oddziaływania w negocjacjach zakupowych.
- Zebranie i dogłębna analiza informacji o partnerach handlowych.
- Osłabianie pozycji partnerów handlowych – czyli jak nie zaczynać negocjacji.
- Ustalenie własnych możliwości decyzyjnych.
- Ustalenie kompetencji decyzyjnych partnera.
- Aktywne wykorzystanie szeregu technik do osiągnięcia pożądanego rezultatu.

### 14. FAZY PRZYGOTOWANIA NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH.

- Przygotowanie merytoryczne – krok po kroku do wspólnego sukcesu.
- Analiza przedmiotu negocjacji i ryzyka biznesowego.
- Przygotowanie organizacyjne oraz rozpoczęcie właściwych negocjacji.
- Debata i ustalenie stanowisk stron.
- Zamykanie negocjacji.

### 15. ZAAWANSOWANE TAKTYKI NEGOCJACYJNE.

Godz. 15:15 - 15:20 - POST TEST - walidacja po szkoleniu

Godz. 15:20 - 15:30 - podsumowanie i zakończenie szkolenia.

### 16. PODSUMOWANIE WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH.

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej ( 60min. )

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Zarządzanie zakupami - Kompendium najlepszych praktyk, procedur i standardów. | Trener SEMPER | 16-12-2024            | 09:30               | 15:30               | 06:00         |
| <b>2 z 2</b> Zarządzanie zakupami - Kompendium najlepszych praktyk, procedur i standardów. | Trener SEMPER | 17-12-2024            | 09:30               | 15:30               | 06:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 709,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 390,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 142,48 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 115,83 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Trener SEMPER

Pedagog, dyplomowany trener (SET, Teichert&Partners) i Konsultant zarządzania (CDV) z wieloletnim doświadczeniem w obszarach: handlowym, produkcyjnym oraz logistycznym (z pełnym zapleczem magazynowym). Dyplomowany Team Coach i Mediator przy Prezesie Sądu Okręgowego w Szczecinie.

Audytuje, diagnozuje, a następnie opracowuje autorskie programy naprawcze lub rozwojowe w oparciu o myślenie systemowe z naciskiem na stosowanie zagadnień z obszaru: zarządzania projektami, metodyki procesowej, zbierania i analizy danych, ciągłego doskonalenia, rozwoju kompetencji, coachingu, psychologii pracy i organizacji. Autorka programów szkoleniowych i rozwojowych dla kadr menedżerskiej.

Ma ponad 6000 zrealizowanych godzin szkoleniowych, ponad 800 dni doradczych w projektach. W okresie 5 lat wstecz od rozpoczęcia szkolenia realizuje wraz z Centrum SEMPER szkolenia „twarde” z obszaru gospodarki magazynowej, logistyki, sprzedaży, obsługi klienta, zamówień oraz szkolenia menedżerskie, zespołowe skupiające się na efektywnej współpracy, komunikacji i budowaniu zaangażowania. Jest ekspertem w pracy z konfliktem na poziomie rynkowym, organizacyjnym, zespołowym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

**Dla jednostek budżetowych i przedsiębiorstw finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.**

- Usługa będzie rejestrowana w celu kontroli i audytu. Wizerunek uczestników będzie rejestrowany. Uczestnik zobowiązany jest to posiadania i używania sprawnej kamery internetowej.
- Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.

## Informacje dodatkowe

#### Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

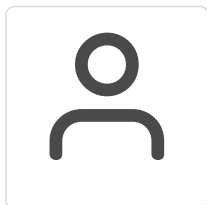
## Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia



6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [a.poznanska@szkolenia-semper.pl](mailto:a.poznanska@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060