



OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI  
"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA



## STRATEGIA ZAKUPÓW – NIEZBĘDNIK SKUTECZNEGO KUPCA

Numer usługi 2024/08/01/7829/2246692

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 22.11.2024 do 22.11.2024

1 033,20 PLN brutto

840,00 PLN netto

147,60 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>SZKOLENIE STRATEGIE ZAKUPOWE KIERUJEMY DO:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• dyrektorów zarządzających, którzy mają wpływ na strategię zakupowe w przedsiębiorstwie,</li><li>• dyrektorów działów zakupów,</li><li>• kierowników działów logistyki i zakupów,</li><li>• menedżerów kategorii zakupów,</li><li>• służb zakupowych,</li><li>• wszystkich osób biorących czynny udział w wypracowaniu strategii zakupowej w firmie.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	24
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Co zyskasz dzięki szkoleniu:

poznasz zasady tworzenia drzewa kategorii

zweryfikujesz już istniejące kategorie i indeksy

dokonasz konsolidacji poszczególnych kategorii zakupowych

poznasz metody priorytetyzacji zakupów

poznasz metody oceny ryzyka zakupowego

poznasz narzędzia tworzenia polityk zakupowych dla poszczególnych kategorii lub grup indeksów

zdefiniujesz grupy materiałów przeznaczonych do magazynowania

zdefiniujesz grupy indeksów przeznaczonych do zamawiania

poznasz met

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

## Cel biznesowy

Warsztaty Strategia zakupów pomogą usprawnić wewnętrzne procesy w dziale zakupów i doskonalić pracę zespołu zakupowego. Z nami zbudujesz optymalny proces zakupowy

Uczestnicy otrzymują:

Draft strategii zakupowej

Arkusz konsolidacji kategorii

Kody CN

Analiza ABC

Definiowanie wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy produkcyjnej

Definiowanie wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy handlowej

Definiowanie wielowymiarowych polityk zakupowych dla zakupu części zamiennych

Tworzenia dźwigni zakupowych i priorytetyzacja celów oszczędnościowych

Ocena i wycena ryzyka – karta ryzyka w zakupach

Macierz celów

Przykłady konstrukcji strategicznych KPI

## Efekt usługi

Nabycie wiedzy i praktycznych umiejętności związanych z funkcjami menedżerskimi

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wiedza i umiejętności nabyte podczas szkolenia będą weryfikowane w trakcie codziennej pracy

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

x

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

x

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

x

## Program

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/strategia-zakupow?date=74294>

**Do czego firmie potrzebna jest strategia zakupów?**

**Dlaczego jest tak ważna w niestabilnych czasach?**

- Strategia opisowa
- Strategia tabelaryczna
- Strategia w postaci prezentacji
- Zawartość dokumentu strategii zakupowa

**Narzędzie:** draft strategii zakupowej

**Drzewo kategorii – czyli jak zorganizować zakupy w firmie**

- Kategorie główne
- Subkategorie
- Konsolidacja przedmiotowa i procesowa w ramach kategorii narzędziem pozwalającym na dokonanie oszczędności przy wzrastających cenach.
- Czy w ogóle warto konsolidować dostawców

**Narzędzie:** arkusz konsolidacji kategorii

**Narzędzie:** kody CN

**Jak podzielić role w strategii – macierz RACI**

**Wyznaczenie priorytetów zakupowych**

- Ocena wartości zakupów metodą ABC
- Tworzenie polityk zakupowych w oparciu o macierz Krajicka

**Narzędzie:** analiza ABC

**Analiza wieloparametrowa – tworzenie zindywidualizowanych polityk zakupowych dla**

- Zakupów towarów
- Zakupów surowców
- Zakupów części zamiennych
- Które indeksy (kategorie) kupować na magazyn a które kupować na rynku?
- Alternatywy dla utrzymania zapasu – skład konsygnacyjny i depozytowy

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy produkcyjnej

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy handlowej

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla zakupu części zamiennych

## Budowa struktury dostawców – sposoby zabezpieczania własnych dostaw

- Analiza struktury dotychczasowych dostawców
- Analiza rynku – jak znaleźć nowych dostawców?
- Jak ocenić własną siłę?
- Czy utrzymywać wiele źródeł dostaw?
- Analiza naszych zakupów przy pomocy macierzy BCG

## Dźwignie zakupowe

- Macierz dźwigni zakupowych
- Priorytetyzacja celów oszczędnościowych wynikających z dźwigni zakupowych

**Narzędzie:** do tworzenia dźwigni zakupowych i priorytetyzacji celów oszczędnościowych

## Ocena ryzyka zawiązanego dostawcami

- Rejestr ryzyka
- Karta oceny ryzyka
- Przeglądy ryzyka

**Narzędzie:** do oceny i wyceny ryzyka – karta ryzyka w zakupach

## Strategiczne KPI

- Cele w strategii
- Macierz celów
- Sposób pomiaru celów – strategiczne KPI

**Narzędzie:** Macierz celów

## Przykłady konstrukcji strategicznych KPI

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 1</b> Strategia zakupów – niezbędny skuteczny kupca	Trener Effectu	22-11-2024	09:00	15:00	06:00

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 033,20 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Trener Effectu

Praktyk branży zakupowej, twórca strategii zakupowych i procesów zakupowych wykorzystywanych w wielu polskich przedsiębiorstwach.

Ma na swoim koncie wdrożenia systemów optymalizujących procesy zakupowe w firmach produkcyjnych i usługowych.

Dr zarządzania, pracownik Katedry Logistyki Uniwersytetu Ekonomicznego, ze specjalizacją logistyczna obsługa klienta, sieci logistyczne, infrastruktura logistyczna, zarządzanie projektem w logistyce, optymalizacja kosztów logistyki, identyfikacja i zarządzanie ryzykiem w zakupach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie PDF.

### Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

**Cena szkolenia obejmuje:** udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

## Warunki techniczne

### Wymagania sprzętowe:

- W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, kamerą i mikrofonem.
- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.

- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzanie. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.**

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689