



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

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

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Strategia zakupów-niezbędnik skutecznego kupca" przygotowuje do skutecznego zarządzania zakupami

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik buduje strategię zakupów	<ul style="list-style-type: none">- wyznacza i kontroluje cele strategiczne w zakupach- tworzy drzewo kategorii- weryfikuje kategorie i indeksy- definiuje grupy materiałów przeznaczonych do magazynowania- definiuje grupy indeksów przeznaczonych do zamawiania- uzyskuje oszczędności w zakupach	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy proces zakupowy	<ul style="list-style-type: none">- szacuje potrzeby zakupowe- organizuje zakupy- zarządza kosztami i wydatkami zakupowymi- wybiera i ocenia dostawców- kontroluje krytyczne obszary zakupów- wyznacza cele oszczędnościowe wynikające z dźwigni zakupowych	Test teoretyczny
Uczestnik ocenia ryzyko zakupowe	<ul style="list-style-type: none">- ocenia własną siłę zakupową- identyfikuje źródła potencjalnych zagrożeń- prowadzi rejestr ryzyka związanego z dostawcami- prowadzi rejestr kart oceny ryzyka związanych z dostawcami	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

Usługa skierowana do kupców, menadżerów kategorii, menadżerów działów zakupów, logistyków

Usługa realizowana ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

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

Do czego firmie potrzebna jest strategia zakupów?

Dlatego 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 zabezpieczenia 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: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca- część I	Marek Kasperek	22-11-2024	08:30	10:00	01:30
2 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca – przerwa wliczona w czas usługi	Marek Kasperek	22-11-2024	10:00	10:15	00:15
3 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca- część II	Marek Kasperek	22-11-2024	10:15	11:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca – przerwa wliczona w czas usługi	Marek Kasperek	22-11-2024	11:45	12:00	00:15
5 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca- część III	Marek Kasperek	22-11-2024	12:00	13:30	01:30
6 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca – przerwa wliczona w czas usługi	Marek Kasperek	22-11-2024	13:30	13:45	00:15
7 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca- część IV	Marek Kasperek	22-11-2024	13:45	14:30	00:45
8 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca- WALIDACJA	-	22-11-2024	14:15	14:30	00:15

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

Marek Kasperek

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 **oferę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Link do usługi otrzymują uczestnicy dzień przed szkoleniem (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

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 prowadzenia. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.**

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689