



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



Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową IT/IS

Numer usługi 2025/01/28/12412/2527791

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.05.2025 do 29.05.2025

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

255,99 PLN brutto/h

208,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane pracownikom działów : zakupy i IT, odpowiedzialnym za pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z dostawcami z sektora teleinformatycznego.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przybliżenie aktualnych trendów rozwoju systemów teleinformatycznych. Nauka budowania kompleksowej strategii dla kategorii IT/IS oraz planu jej realizacji. Przybliżenie pojęcia ryzyka i metod ograniczania ryzyka w zakupach technologicznych. Nauka skutecznego komunikowania strategii wewnątrz organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W ramach szkolenia uczestnicy ugruntują swoją wiedzę z zagadnień niezbędnych w efektywnym zarządzaniu kategorią i relacjami z dostawcami	Na podstawie zdobytej wiedzy i ćwiczeń praktycznych uczestnicy stworzą gotowe strategie dla wybranych kategorii IT/IS i zaprezentują je przed grupą	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Przybliżenie aktualnych trendów rozwoju systemów teleinformatycznych. Nauka budowania kompleksowej strategii dla kategorii IT/IS oraz planu jej realizacji. Przybliżenie pojęcia ryzyka i metod ograniczania ryzyka w zakupach technologicznych. Nauka skutecznego komunikowania strategii wewnątrz organizacji.

Efekt usługi

Szkolenie pozwoli na gruntowną analizę dotychczasowego podejścia do zakupów teleinformatycznych w organizacji. Na podstawie zdobytej wiedzy i ćwiczeń praktycznych uczestnicy stworzą gotowe strategie dla wybranych kategorii IT/IS i zaprezentują je przed grupą. W ramach szkolenia uczestnicy ugruntują swoją wiedzę z zagadnień niezbędnych w efektywnym zarządzaniu kategorią i relacjami z dostawcami.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Ankieta

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

- Zmiany i mega trendy na rynku zakupów IT
- Identyfikacja strategicznych obszarów IT / IS dla naszej organizacji
- Pięć kroków procesu tworzenia skutecznej strategii pozyskiwania

- Narzędzia i metody wyboru najlepszych strategii
- Skuteczne planowanie zakupów IT- wpływ na długoterminowe strategię firmy
- Jak skutecznie komunikować strategię w organizacji by została przyjęta i wdrożona
- Identyfikacja i zarządzanie właściwymi interesariuszami w organizacji
- Potrzeby a wymagania (zarządzanie oczekiwaniami klientów wewnętrznych i interesariuszy)
- Wewnętrzna analiza RFI – dobór kryteriów wyboru partnera zewnętrznego
- Wybór wskaźników KPI i SLA dla strategii zakupowej
- Prawidłowe określenie istoty i celu TCO w IT/IS
- Analiza sił konkurencyjnych w segmencie rynkowym IT/IS
- Metody segmentacji klientów i dostawców – przenikanie się macierzy tych segmentacji i wnioski do strategii
- Relacje z dostawcą monopolistycznym
- Rola Proof of Concept w podejmowaniu decyzji zakupowych
- Wizja i przyszły stan kategorii
- Planowanie strategii firmy i długoterminowe relacje z dostawcami
- Plan wyjścia, plan ciągłości działania, plan zarządzania ryzykiem
- Zarządzanie realizacją zadań (dział IT vs. dział zakupów)
- Rodzaje umów najczęściej stosowanych w ramach zakupów teleinformatycznych(time& material, fixed price performance based contract)
- Raportowanie oszczędności, KPI i SLA
- Punkt widzenia dostawcy: najczęstsze błędy przy zakupie produktów i usług teleinformatycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Telekomunikacja mobilna	RAFAŁ DADOS	28-05-2025	09:00	11:45	02:45
2 z 8 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	28-05-2025	11:45	12:00	00:15
3 z 8 Wdrożenie systemów informatycznych klasy ERP i CRM	RAFAŁ DADOS	28-05-2025	12:00	15:00	03:00
4 z 8 Infrastruktura teleinformatyczna: komputery, serwery, drukarki, urządzenia peryferyjne	RAFAŁ DADOS	28-05-2025	15:00	17:00	02:00
5 z 8 Rozwiązania z zakresu BPM (business proces management)	RAFAŁ DADOS	29-05-2025	09:00	12:45	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 8 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	29-05-2025	12:45	13:00	00:15
7 z 8 Licencje Microsoft	RAFAŁ DADOS	29-05-2025	13:00	16:00	03:00
8 z 8 Walidacja-test	-	29-05-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metodologia wykorzystywana w trakcie warsztatu oparta jest na najlepszych praktykach zakupowych stosowanych przez firmy z listy Fortune 500. Każdy uczestnik wdroży je dla swojego portfolio!

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393