



## Metody oceny, weryfikacji i wyboru dostawców - Inspirujące warsztaty praktyczne. Zoptymalizuj funkcje zakupowe w organizacji!

Numer usługi 2025/02/18/8282/2567168

1 832,70 PLN brutto  
1 490,00 PLN netto  
114,54 PLN brutto/h  
93,13 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.09.2025 do 12.09.2025



## 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 zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na zoptymalizowaniu procesów zakupowych w organizacji. W szczególności do udziału w warsztatach zachęcamy: -kadrę zarządzającą, -menedżerów ds. logistyki, -menedżerów i specjalistów ds. zakupów, -negocjatorów, -osoby zainteresowane tematem wyboru i współpracy z dostawcami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-09-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

- Zapoznanie Uczestników z aktualnym stanem nauk badających sytuację związaną z dostawami;
- Przekazanie wiedzy dotyczącej strategii zaopatrzenia przedsiębiorstwa, rodzajów zakupów oraz sporządzenia planów zakupów;
- Określenie miejsca i roli logistyki zaopatrzenia przedsiębiorstwa;
- Poznanie sposobów określenia siły przetargowej: dostawca-odbiorca;
- Trening przygotowania i prowadzenia skutecznych negocjacji zakupowych z dostawcami według przyjętych kryteriów, metod, zasad, etapów i standardów

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</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>	Wywiad swobodny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

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

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez kończącą zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

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

Świadectwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

# Program

## Wstęp:

- Przywitanie
- Podanie tematu, zagadnień i logistyki szkolenia
- Przedstawienie Uczestników i ich oczekiwań
- Ćwiczenie wprowadzające w temat

## 1. Wprowadzenie:

- Nauki badające i rozwiązujące zagadnienia związane z zaopatrzeniem
- Zarys podstawowych pojęć z obszaru zaopatrzenia przedsiębiorstwa produkcyjnego:
  - strategię zaopatrzenia
  - rodzaje zakupów
  - plan zakupów – planowanie a przewidywanie
- Miejsce i rola zaopatrzenia w przedsiębiorstwie.

## 2. Zasady heurystyczne budowania zindywidualizowanych metod badawczych zaopatrzenia w przedsiębiorstwie produkcyjnym:

- Metody badawcze dla fazy wstępnej procesu „AIDA” zaopatrzenia
  - a) określenie potrzeb i możliwości odbiorcy
    - siła przetargowa
    - SWOT, Analiza Strukturalna;
  - Wpływ kosztów na metodykę wyboru dostawców
    - a) badanie potrzeb i możliwości dostawcy
      - siła przetargowa
      - SWOT, pozycjonowanie, portfel dostawców
    - koszt gromadzenia, utrzymania
    - funkcje przewidywalnych kosztów współpracy z dostawcami
    - obliczanie prawdopodobieństwa wystąpienia zakłóceń we współpracy z potencjalnym dostawcą ze względu na jego lokalizację i inne cechy,
  - b) warsztaty;
- Konceptcje i metody dla fazy realizacji, controllingu, decyzji
  - a) weryfikacja jakości działania i współpracy z wybranym dostawcą – ABC, XYZ, wskaźniki poziomu obsługi klienta (wg projektu)
  - b) system motywacyjny dla dostawców
  - c) konflikty kosztów a ich optymalizacja
  - d) triki logistyczne
  - e) ECR – koncepcja i jej wpływ na strategię zaopatrzeniową:
    - tabele punktowe
    - metody algorytmiczne USK (ustalenia stopnia kooperacji)
    - zjawisko łagodnej siły
    - bariery wejścia, wyjścia
  - f) procesy towarzyszące zaopatrzeniu
    - kooperacja – szerokość, głębokość
    - integracja – w pionie, wstecz, w przód
    - fuzja – metoda interaktywna kolejnych przybliżeń
  - g) rozwiązania ratunkowe
  - h) Warsztaty
- Konceptcje i metody ustalania momentu końca współpracy

## 3. Negocjacje z dostawcami

- przygotowanie do negocjacji
- kiedy nie negocjować?
- Etapy negocjacji
- Strategie i techniki negocjacyjne
- Impas w negocjacjach,
- Manipulacje i gry wokół ceny
- warsztaty.

## Zakończenie

- Podsumowanie warsztatów
- Przypomnienie najważniejszych zagadnień

- Wnioski i podsumowanie
- Zadanie do wykonania
- Wręczenie certyfikatów.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Metody oceny, weryfikacji i wyboru dostawców	Trener SEMPER	11-09-2025	10:00	18:00	08:00
<b>2 z 2</b> Metody oceny, weryfikacji i wyboru dostawców	Trener SEMPER	12-09-2025	09:00	17:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Trener SEMPER**

Trener Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne

[autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze

[notatnik, długopis]

## Warunki uczestnictwa

Zapisu na usługę można dokonywać za pośrednictwem portalu BUR

1490.00zł netto (+23% VAT)

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

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

## Informacje dodatkowe

-materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

-materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

-dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia

## Adres

ul. 3 Maja 2/A

60-001 Poznań

woj. wielkopolskie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Angelika Poznańska**

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

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