



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
355 ocen

Akademia Menedżera Zakupów

Numer usługi 2025/05/21/10940/2761128

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 18.09.2025 do 19.09.2025

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

180,88 PLN brutto/h

147,06 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Do udziału w szkoleniu zapraszamy menedżerów oraz liderów Działu Zakupu, którzy zarządzają w swojej pracy zespołami zakupowymi.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	17
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

Szkolenie „Akademia Menedżera Zakupów” przygotowuje uczestników do efektywnej współpracy Działu Zakupu z pozostałymi jednostkami biznesowymi w aspekcie strategicznym oraz budżetowania, poprzez rozwijanie umiejętności liderów zakupów, optymalizację procesów zakupowych oraz zarządzanie budżetem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę w zakresie zarządzania danymi zakupowymi	- omawia role zakupów w organizacji - charakteryzuje zdolności adaptacji do dynamicznego otoczenia biznesowego - analizuje koszty przy zachowaniu jakości - identyfikuje techniki value engineering	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje sposoby i techniki do budowania efektywnego zespołu zakupów	- wprowadza cele indywidualne i zespołowe - wdraża KPI zakupowe - stosuje globalny E-procurement - monitoruje komunikację w zespole oraz z partnerami biznesowymi wewnętrznymi	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach symulowanych

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

PROGRAM

Dzień 1 – Współpraca Działu Zakupu z pozostałymi jednostkami biznesowymi w aspekcie strategicznym, value engineering, budżetowanie

Moduł 1: Rola zakupów w organizacji

- Rola działu zakupów jako strategicznego partnera
- Wpływ zakupów na wyniki finansowe firmy
- Integracja zakupów z innymi działami organizacji. Jak pogodzić różne interesy, tak aby osiągać cele strategiczne firmy
- Kształtowanie decyzji zakupowych w kontekście biznesowym

Moduł 2: Value Engineering

- Optymalizacja kosztów przy zachowaniu jakości – gdzie jest granica i jak ją poznać?
- Techniki value engineering w procesie zakupowym
- Przykłady sukcesów i case study w dziedzinie value engineering
- Jak przekazywać koncepcje wartości Value Engineering zespołowi

Moduł 3: Zarządzanie budżetem w zakupach

- Kontrola i monitorowanie wydatków
- Planowanie i kontrola budżetu w działach zakupów
- Zarządzanie kosztami
- Budżetowanie wariantowe
- Raportowanie wyników budżetowych
- Zarządzanie ryzykiem budżetowym

Dzień 2 – Rozwijanie kompetencji liderских w Dziale Zakupu, współpraca międzynarodowa

Moduł 1: Rozwijanie kompetencji przywódczych w zakupach

- Budowanie efektywnego zespołu zakupów. Ustalanie KPI zakupowych, ich weryfikacja i ewaluacja
- Zarządzanie odpowiedzialnościami w Dziale Zakupu
- Opracowywanie celów indywidualnych i zespołowych
- Implementacja efektywnych ocen kompetencji pracowników
- Rekrutacja zakupowca – na co zwracać uwagę już w procesie rekrutacyjnym?
- Talenty w Dziale Zakupu – jak je zbadać i wykorzystać, tak aby zespół działał spójnie i w zgodzie ze swoimi predyspozycjami

Moduł 2: Dział Zakupu w biznesie międzynarodowym

- Elementy różnic kulturowych, które wpływają na współpracę zakupowe. Jak przygotować zespół do pracy w środowisku międzynarodowym, wiedząc, że sama znajomość języka nie wystarczy
- Rozwijanie strategii CSR (Społecznej Odpowiedzialności Biznesu) w kontekście globalnych dostawców
- Skuteczne zarządzanie globalną siecią dostawców, rola Działu Zakupu w Supply Chain Management
- Globalny E-procurement

Moduł 3: Zarządzanie zmianą w Dziale Zakupu

- Strategie zarządzania zmianą w działach zakupów. Jakich jest ich specyfikacja i co je wyróżnia?
- Zmiany wychodzące od Działu Zakupu a zmiany narzucone na Dział Zakupu przez Core Business
- Komunikacja z zespołem oraz z partnerami biznesowymi wewnętrznymi

Czas trwania:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

Validacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie validacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Moduł 1: Rola zakupów w organizacji	Emilia Sędziak	18-09-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
2 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	18-09-2025	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 15 Moduł 2: Value Engineering cz. I	Emilia Sędziak	18-09-2025	11:15	13:00	01:45	Tak
4 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	18-09-2025	13:00	14:00	01:00	Tak
5 z 15 Moduł 2: Value Engineering cz. II	Emilia Sędziak	18-09-2025	14:00	15:00	01:00	Tak
6 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	18-09-2025	15:00	15:15	00:15	Tak
7 z 15 Moduł 3: Zarządzanie budżetem w zakupach	Emilia Sędziak	18-09-2025	15:15	16:30	01:15	Tak
8 z 15 Moduł 1: Rozwijanie kompetencji przywódczych w zakupach	Emilia Sędziak	19-09-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	19-09-2025	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Moduł 2: Dział Zakupu w biznesie międzynarodo- wym cz. I	Emilia Sędziak	19-09-2025	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	19-09-2025	13:00	14:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
12 z 15 Moduł 2: Dział Zakupu w biznesie międzynarodowym cz. II	Emilia Sędziak	19-09-2025	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	19-09-2025	15:00	15:15	00:15	Tak
14 z 15 Moduł 3: Zarządzanie zmianą w Dziale Zakupu	Emilia Sędziak	19-09-2025	15:15	16:30	01:15	Tak
15 z 15 Walidacja usługi	-	19-09-2025	16:30	17:15	00:45	Tak

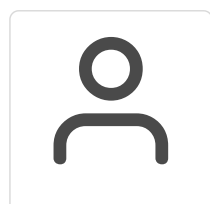
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Sędziak

Negocjator biznesowy, trener, konsultant oraz wykładowca akademicki przedmiotów biznesowych po angielsku oraz Psychologii Biznesu na Uniwersytecie MERITO oraz ANS Konin. W biznesie międzynarodowym, korporacyjnym działa od 2008 roku, w tym jako pracownik korporacji międzynarodowej, w której ponad 3 lata zarządzała zespołem, współtworzyła Centrum Usług

Wspólnych oraz zarządzała tranzycją procesów biznesowych. Jako magister filologii angielskiej (grupa amerykańska) biegle mówi po angielsku. Od 2019 roku wspiera polskich przedsiębiorców oraz ich pracowników w działaniach biznesowych w Polsce oraz na arenie międzynarodowej, rozwija umiejętności negocjacyjne oraz komunikacyjne uwzględniające różnice kulturowe. Jako Negocjator Do Wynajęcia negocjuje kontrakty, umowy i warunki handlowe w imieniu swoich klientów. Negocjowała z partnerami z Polski i za granicą (z krajów takich jak: USA, Kanada Dania, Holandia, Niemcy, Szwecja, UK, Czechy, Finlandia, Norwegia, Francja, Belgia, Hiszpania, Grecja, Włochy, Turcja, Tunezja, Chiny, Indie). Na sesjach konsultacyjnych pomaga przedsiębiorcom w osiągnięciu celów biznesowych i pokazuje schematy, triki i techniki negocjacyjne, które są wykorzystywane w negocjacjach z kontrahentami jak również wewnątrz firmy z innymi współpracownikami. Regularnie prowadzi szkolenia zamknięte i otwarte z zagadnień biznesowych. Według testu Talent Dynamics jest Deal Maker'em, czyli urodzonym negocjatorem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych.

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Adres

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314