



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

★★★★★ 4,6 / 5
352 oceny

Akademia Zakupowca – pakiet narzędzi skutecznego kupca

Numer usługi 2025/06/16/10940/2819289

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 04.12.2025 do 05.12.2025

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

180,88 PLN brutto/h

147,06 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest do pracowników Działu Zakupu, szczególnie tych zaangażowanych w procesy zakupowe oraz we współpracę z dostawcami. Dla osób, które w codziennej pracy badają rynki, negocjują warunki zakupowe z dostawcami oraz analizują i dokonują ocen dostawców.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	03-12-2025
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 Zakupowca – pakiet narzędzi skutecznego kupca" przygotowuje uczestników do efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych poprzez wykorzystanie technik asertywności w komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie negocjacji zakupowych	• identyfikuje funkcje Działu Zakupu • definiuje metody negocjacji • omawia sieci dostawców backupowych • charakteryzuje partnera biznesowego	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik efektywnie zarządza w swojej organizacji obszarem sprzedaży	• analizuje trendy i innowacyjne podejście w negocjacjach • tworzy potencjalne ryzyka związane z dostawcami • wdraża system sieci dostawców • ocenia wydajność dostawców • dokonuje automatyzacji procesów zbierania danych	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 – Negocjacje zakupowe, cenowe, komunikacja z partnerem biznesowym wewnętrznym i dostawcami

Moduł 1: Funkcja Działu Zakupu w organizacji

- Pracownik Działu Zakupu jako łącznik między Logistyką, Sprzedażą i Finansami

- Jak znaleźć porozumienia z wewnętrznymi partnerami biznesowymi przy zachowaniu własnych celów oraz KPI?
- Negocjacje z partnerami wewnętrznymi

Moduł 2: Negocjacje zakupowe jako odrębny proces

- Znaczące różnice między negocjacjami sprzedażowymi a zakupowymi, które wpływają na proces i wynik negocjacji. Jakie techniki negocjacyjne wybiera zakupowiec?
- Kształtowanie siły i przewagi negocjacyjnej zakupowca
- Przygotowanie do negocjacji z dostawcami
- Strategie negocjacyjne wykorzystywane w zakupie podczas negocjacji cen

Moduł 3: Asertywność i komunikacja w negocjacjach zakupowych

- Asertywność w kontekście negocjacji
- Skuteczna komunikacja perswazyjna z wykorzystaniem języka perswazji i wpływu
- Radzenie sobie z manipulacjami

Dzień 2 – Zarządzanie relacjami z dostawcami, klasyfikacja dostawców, nowoczesne badanie rynku

Moduł 1: Ocena dostawców

- Zidentyfikowanie kryteriów oceny dostawców
- Wypracowanie systemu punktacji lub oceny, który umożliwi obiektywną analizę różnych aspektów współpracy z dostawcą lokalnym, jak i zagranicznym
- Omówienie narzędzi i metod stosowanych do oceny dostawców, takich jak audyty, ankiety czy monitorowanie wskaźników kluczowych. Jak oceniać dostawców z rynku Far East?
- Monitorowanie wydajności dostawców
- Identyfikacja potencjalnych ryzyk związanych z dostawcami

Moduł 2: Zarządzanie relacjami z dostawcami

- Omówienie strategii negocjacyjnych, które umożliwią budowanie trwałych relacji partnerskich z dostawcami
- System tworzenia sieci dostawców backupowych. Komunikacja i współpraca

Moduł 3: Nowoczesny „market research” w zakupach

- Przegląd nowoczesnych trendów i innowacyjnych podejść w dziedzinie badań rynkowych, takich jak sztuczna inteligencja, analiza big data czy technologie wearable
- Automatyzacja procesów zbierania danych, takich jak web scraping czy analiza sentymentu online

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

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: Funkcja Działu Zakupu w organizacji - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	04-12-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
2 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	04-12-2025	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 15 Moduł 2: Negocjacje zakupowe jako odrębny proces - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	04-12-2025	11:15	13:00	01:45	Tak
4 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	04-12-2025	13:00	14:00	01:00	Tak
5 z 15 Moduł 3: Asertywność i komunikacja w negocjacjach zakupowych cz. I - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	04-12-2025	14:00	15:00	01:00	Tak
6 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	04-12-2025	15:00	15:15	00:15	Tak
7 z 15 Moduł 3: Asertywność i komunikacja w negocjacjach zakupowych cz. II - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	04-12-2025	15:15	16:30	01:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 15 Moduł 1: Ocena dostawców - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	05-12-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	05-12-2025	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Moduł 2: Zarządzanie relacjami z dostawcami - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	05-12-2025	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	05-12-2025	13:00	14:00	01:00	Tak
12 z 15 Moduł 3: Nowoczesny „market research” w zakupach cz. I - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	05-12-2025	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	05-12-2025	15:00	15:15	00:15	Tak
14 z 15 Moduł 3: Nowoczesny „market research” w zakupach cz. II - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	05-12-2025	15:15	16:30	01:15	Tak
15 z 15 Walidacja usługi	-	05-12-2025	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 transycją procesów biznesowych. Jako magister filologii angielskiej (grupa amerykańska) biegle mówi po angielsku. W trakcie swojej długoletniej kariery korporacyjnej, rozpoczynając od 2008 roku, Emilia była związana z Działem Zakupów. Pełniła kluczową rolę w koordynacji dostaw zagranicznych, procesów zakupowych i budowania relacji z dostawcami. Posiada dogłębną wiedzę na temat procesu zakupowego, dokumentacji zakupowej oraz doświadczenie w zarządzaniu 20-osobowym zespołem administracji zakupów. Jako menedżer skupiała się nie tylko na nadzorze procesów zakupowych, ale także efektywnej koordynacji zespołu, rozwiązywaniu problemów, budżetowaniu, oraz zapewnianiu skutecznej komunikacji wewnętrznej. Jej umiejętności kierownicze były kluczowe dla efektywnego funkcjonowania działu. 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.

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

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

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.

Usługa jest nagrywana na potrzeby ewentualnej kontroli.

W związku z tym, prosimy o włączenie kamery na czas udziału w szkoleniu. Dziękujemy.

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