



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

Numer usługi 2025/07/29/8282/2909731

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

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 16 h

2 055 ocen

📅 18.05.2026 do 19.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

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.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

17-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

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
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny

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

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
1 z 2 Metody oceny, weryfikacji i wyboru dostawców - Inspirujące warsztaty praktyczne. Z optymalizuj funkcje zakupowe w organizacji!	Trener SEMPER	18-05-2026	10:00	18:00	08:00
2 z 2 Metody oceny, weryfikacji i wyboru dostawców - Inspirujące warsztaty praktyczne. Z optymalizuj funkcje zakupowe w organizacji!	Trener SEMPER	19-05-2026	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

Telefon (+48) 570 590 060