



Proces oceny dostawców, kwalifikacja i kategoryzacja dostawców

Numer usługi 2025/08/28/7596/2967699

2 337,00 PLN brutto

1 900,00 PLN netto

146,06 PLN brutto/h

118,75 PLN netto/h

SGP-SORTING
GROUP POLAND
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

94 oceny

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.10.2025 do 10.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Logistyka

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- Pracowników działów zakupów i logistyki,
- Specjalistów ds. jakości i rozwoju dostawców,
- Managerów i specjalistów odpowiedzialnych za kwalifikację i ocenę dostawców,
- Pracowników firm planujących wdrożenie systemu kwalifikacji dostawców.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

03-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznej kwalifikacji, oceny i kategoryzacji dostawców w organizacji, poznają narzędzia wykorzystywane w procesie oceny oraz nauczą się stosować je w praktyce, uwzględniając wymagania organizacyjne i specyfikę dostarczanych produktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi zastosować narzędzia oceny dostawców i dobrać odpowiednie kryteria oceny	Uczestnik konstruuje kartę oceny dostawcy z przypisaniem wag i ocen	Analiza dowodów i deklaracji
Rozumie znaczenie relacji z dostawcą i potrafi zarządzać komunikacją	Uczestnik symuluje rozmowę z dostawcą i wskazuje dobre praktyki komunikacyjne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umie kategoryzować dostawców na podstawie wyników oceny	Uczestnik dokonuje klasyfikacji na podstawie analizy danych dostawcy	Prezentacja

Cel biznesowy

Poprawa jakości współpracy z dostawcami, redukcja ryzyka zakupowego oraz zwiększenie efektywności zarządzania łańcuchem dostaw poprzez wdrożenie spójnych i mierzalnych kryteriów kwalifikacji i oceny dostawców.

Effekt usługi

Uczestnicy szkolenia potrafią samodzielnie przeprowadzić proces kwalifikacji, oceny i klasyfikacji dostawców oraz opracować narzędzia niezbędne do efektywnego zarządzania współpracą z dostawcami.

Kryteria weryfikacji:

- Opracowanie przykładowego zapytania ofertowego,
- Przygotowanie i omówienie arkusza oceny dostawcy,
- Aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach praktycznych i warsztatach.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

- Ocena ćwiczeń praktycznych przez trenera,
- Prezentacja wyników pracy grupowej,
- Certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

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

Moduł 1 Kwalifikacja dostawców:

- Kwalifikacja dostawców, czym jest i jaki ma wpływ.
- Audyty dostawców oraz wpływ na ocenę dostawców.
- Audyt i jego rodzaje.
- Cel audytu oraz organizacja audytu, plan audytu.

Moduł 2 Proces zakupowy i jego wpływ na dostawcę:

- Proces P2P.
- Rola i znaczenie działu zakupów.
- Cele i korzyści z efektywnego zarządzania zakupami.
- Kluczowe kompetencje i cechy negocjatora.
- Mapa procesów, schemat organizacyjny.
- Zapytanie ofertowe i dobór dostawców.
- Budowanie relacji z dostawcami, Komunikacja z dostawcą w zakresie RFQ.
- Rola i znaczenie zapytania ofertowego w procesie oceny dostawców.
- Znaczenie zapytania a ocena jakości produktu.
- Co zawiera poprawne zapytanie ofertowe, specyfikacja.
- Wzory CBD direct purchase, indirect purchase.
- Jak się zachować, gdy dostawca nie chce uzupełnić Twojego szablonu.
- Problem z wydajnością narzędzia, jak nadzorować.
- Trackowanie ilości realnej vs ilości nominowanej.

Moduł 3 Narzędzia oceny dostawców:

- Rola i znaczenie oceny dostawcy dla organizacji.
- Zasadność wizyt, spotkań z dostawcami.
- Hierarchia, ranga spotkań i rozmów z dostawcami.
- Największe błędy i sposoby ich ustrzegania.
- Rola relacji z dostawcą a biznes firmy.
- Kryteria oceny dostawcy a rodzaj produktu.
- Kryteria oceny dostawcy oraz konstrukcja wag.
- Cele i korzyści prawidłowej oceny dostawców.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Proces oceny dostawców, kwalifikacja i kategoryzacja dostawców	Urszula Kowalska	09-10-2025	09:00	16:00	07:00
2 z 2 Proces oceny dostawców, kwalifikacja i kategoryzacja dostawców	Urszula Kowalska	10-10-2025	09:00	16:00	07:00

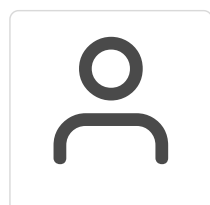
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 337,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	146,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Kowalska

Entuzjastyczna pełna energii czynna Kierownik Zakupów z ponad 13-letnią rozległą praktyką zawodową, pracująca w międzynarodowych firmach produkcyjnych. Zdobytą wiedzę i praktykę dzieli się z innymi pracownikami, nie tylko zakupowcami, lecz z innymi działami, w których zauważa chęć poznawania i pozyskania wiedzy. Uwielbia szkolić i dzielić się wiedzą, tworząc wartość dodaną dla ludzi i firmy. Poprzez swoją determinację, samokształcenie, analityczny umysł, zdobyła doświadczenie w tworzeniu strategii zakupowych, tworzeniu procedur od podstaw, rozwiązywaniu i analizowaniu problemów. Uważana za niezwykle energiczną, dynamiczną i zorganizowaną osobę o wysokiej jakości pracy, na którą zawsze można liczyć. Trener zewnętrzny specjalizujący się w szkoleniach i warsztatach zakupowych, opartych na analizie aktualnego procesu zakupowego. Od 2022 roku rozpoczęła pracę jako coach pewności siebie oraz motywacji, zauważając duży deficyt w

tym obszarze, który wpływa na jakość i efektywność pracy. Poprzez swoją energię, wiedzę i empatię, szkoli ludzi, pogłębia ich wiedzę techniczną, i motywuje do działania. Jest ekspertem w swojej dziedzinie, a każda sesja szkoleniowa jest wysoko oceniana przez uczestników kursu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- proces szkolenia,
- sala szkoleniowa,
- materiały szkoleniowe w formie książkowej wraz z długopisem,
- wszelkie koszty związane z trenerem,
- imienny certyfikat uczestnictwa w szkoleniu,
- przerwy kawowe, obiad,
- poszkoleniowe konsultacje z trenerem.

Adres

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Gaik

E-mail anna.gaik@sgpgroup.eu

Telefon (+48) 791 111 726