

**STRATEGIA ZAKUPÓW – NIEZBĘDNIK  
SKUTECZNEGO KUPCA**

Numer usługi 2025/10/08/7829/3066036

1 094,70 PLN brutto  
890,00 PLN netto  
156,39 PLN brutto/h  
127,14 PLN netto/h

**OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI**"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,5 / 5

575 ocen

🗂 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 07:00 h

📅 12.06.2026 do 12.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa skierowana do: <ul style="list-style-type: none"><li>• dyrektorów zarządzających, którzy mają wpływ na strategię zakupowe w przedsiębiorstwie,</li><li>• dyrektorów działów zakupów,</li><li>• kierowników działów logistyki i zakupów,</li><li>• menedżerów kategorii zakupów,</li><li>• służb zakupowych,</li><li>• wszystkich osób biorących czynny udział w wypracowaniu strategii zakupowej w firmie.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	24
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	11-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Strategia zakupów-niezbędnik skutecznego kupca" przygotowuje do skutecznego zarządzania zakupami

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik buduje strategię zakupów	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak wyznaczać i kontrolować cele strategiczne w zakupach</li><li>- omawia jak tworzyć drzewo kategorii</li><li>- omawia jak weryfikować kategorie i indeksy</li><li>- definiuje grupy materiałów przeznaczonych do magazynowania</li><li>- definiuje grupy indeksów przeznaczonych do zamawiania</li><li>- omawia jak uzyskać oszczędności w zakupach</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy proces zakupowy	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak szacować potrzeby zakupowe</li><li>- omawia jak organizować zakupy</li><li>- omawia jak zarządzać kosztami i wydatkami zakupowymi</li><li>- omawia jak wybierać i oceniać dostawców</li><li>- omawia jak kontrolować krytyczne obszary zakupów</li><li>- omawia jak wyznaczać cele oszczędnościowe wynikające z dźwigni zakupowych</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia ryzyko zakupowe	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak ocenić własną siłę zakupową</li><li>- omawia jak identyfikować źródła potencjalnych zagrożeń</li><li>- omawia jak prowadzić rejestr ryzyka związanego z dostawcami</li><li>- omawia jak prowadzić rejestr kart oceny ryzyka związanych z dostawcami</li></ul>	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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

Usługa skierowana do kupców, menadżerów kategorii, menadżerów działów zakupów, logistyków

Usługa online w czasie rzeczywistym, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, bez podziału na grupy.

Uczestnik powinien posiadać komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu, wyposażony w kamerę, głośnik i mikrofon

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

**WALIDACJA** - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/strategia-zakupow>

**Do czego firmie potrzebna jest strategia zakupów?**

**Dlatego jest tak ważna w niestabilnych czasach?**

- Strategia opisowa
- Strategia tabelaryczna
- Strategia w postaci prezentacji
- Zawartość dokumentu strategii zakupowa

**Narzędzie:** draft strategii zakupowej

**Drzewo kategorii – czyli jak zorganizować zakupy w firmie**

- Kategorie główne
- Subkategorie
- Konsolidacja przedmiotowa i procesowa w ramach kategorii narzędziem pozwalającym na dokonanie oszczędności przy wzrastających cenach.
- Czy w ogóle warto konsolidować dostawców

**Narzędzie:** arkusz konsolidacji kategorii

**Narzędzie:** kody CN

**Jak podzielić role w strategii – macierz RACI**

**Wyznaczenie priorytetów zakupowych**

- Ocena wartości zakupów metodą ABC
- Tworzenie polityk zakupowych w oparciu o macierz Krajicka

**Narzędzie:** analiza ABC

**Analiza wieloparametrowa – tworzenie zindywidualizowanych polityk zakupowych dla**

- Zakupów towarów
- Zakupów surowców

- Zakupów części zamiennych
- Które indeksy (kategorie) kupować na magazyn a które kupować na rynku?
- Alternatywy dla utrzymania zapasu – skład konsygnacyjny i depozytowy

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy produkcyjnej

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla firmy handlowej

**Narzędzie:** do definiowania wielowymiarowych polityk zakupowych dla zakupu części zamiennych

### Budowa struktury dostawców – sposoby zabezpieczenia własnych dostaw

- Analiza struktury dotychczasowych dostawców
- Analiza rynku – jak znaleźć nowych dostawców?
- Jak ocenić własną siłę?
- Czy utrzymywać wiele źródeł dostaw?
- Analiza naszych zakupów przy pomocy macierzy BCG

### Dźwignie zakupowe

- Macierz dźwigni zakupowych
- Priorytetyzacja celów oszczędnościowych wynikających z dźwigni zakupowych

**Narzędzie:** do tworzenia dźwigni zakupowych i priorytetyzacji celów oszczędnościowych

### Ocena ryzyka zawiązanego dostawcami

- Rejestr ryzyka
- Karta oceny ryzyka
- Przeglądy ryzyka

**Narzędzie:** do oceny i wyceny ryzyka – karta ryzyka w zakupach

### Strategiczne KPI

- Cele w strategii
- Macierz celów
- Sposób pomiaru celów – strategiczne KPI

**Narzędzie:** Macierz celów

### Przykłady konstrukcji strategicznych KPI

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-część I- wykład	Trener Effectu	12-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-przerwa	Trener Effectu	12-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-część II-wykład	Trener Effectu	12-06-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-przerwa	Trener Effectu	12-06-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-część III-wykład	Trener Effectu	12-06-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-przerwa	Trener Effectu	12-06-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-część IV-wykład	Trener Effectu	12-06-2026	14:15	14:45	00:30
8 z 8 Strategia zakupów – niezbędnik skutecznego kupca-WALIDACJA-test	-	12-06-2026	14:45	15:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 094,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,14 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Trener Effectu

Praktyk branży zakupowej, twórca strategii zakupowych i procesów zakupowych wykorzystywanych w wielu polskich przedsiębiorstwach.

Ma na swoim koncie wdrożenia systemów optymalizujących procesy zakupowe w firmach produkcyjnych i usługowych.

Dr zarządzania, pracownik Katedry Logistyki Uniwersytetu Ekonomicznego, ze specjalizacją logistyczna obsługa klienta, sieci logistyczne, infrastruktura logistyczna, zarządzanie projektem w logistyce, optymalizacja kosztów logistyki, identyfikacja i zarządzanie ryzykiem w zakupach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały - Pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF

### Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

**Cena szkolenia obejmuje:** udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

## Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM - Logowanie przez kliknięcie w link, który uczestnik otrzymuje drogą mailową, przed rozpoczęciem usługi (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

**Wymagania techniczne:** komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek., kamera, mikrofon-wbudowane lub wejście USB, słuchawki (opcjonalnie)

**Wymagania sprzętowe** - system operacyjny Windows 8/10/11, macOS, Linux, Chrome OS. Przeglądarka - Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera

- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689