



Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,8 / 5

82 oceny

Efektywne Zarządzanie Zakupami

Numer usługi 2026/01/24/5456/3281677

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 23.03.2026 do 24.03.2026

2 250,00 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

160,71 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników działów zakupów i innych osób związanych z zakupami, kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla, menedżerów przygotowujących się do objęcia kluczowych funkcji w organizacji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	22-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Celem edukacyjnym jest rozwój praktycznych umiejętności efektywnego zarządzania zakupami: planowania i prowadzenia procesu zakupowego, budowania strategii zakupowej powiązanej z celami biznesowymi, wyboru i zarządzania dostawcami oraz prowadzenia negocjacji i działań obniżających całkowity koszt pozyskania (TCO) przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyk.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna rolę zakupów w organizacji, elementy procesu zakupowego, podstawowe narzędzia zakupowe oraz pojęcia związane z kosztami i ryzykiem (w tym TCO, RFX, KPI).	Rozróżnia etapy procesu zakupowego, wyjaśnia różnicę między ceną a kosztem całkowitym, identyfikuje zastosowanie RFX, KPI oraz wskazuje typowe obszary ryzyka w zakupach i umowach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Stosuje narzędzia i techniki zakupowe: przygotowuje zapytania RFX, ocenia oferty, planuje strategię grupy materiałowej oraz prowadzi działania z dostawcami (wdrożenie, audyt, współpraca).	Dobiera właściwe narzędzie do scenariusza, wskazuje kryteria oceny ofert i wyboru dostawcy, proponuje działania optymalizacji bazy dostawców oraz poprawne kroki „phase in/phase out”.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Prowadzi współpracę z dostawcami i interesariuszami w sposób profesjonalny, nastawiony na partnerstwo, korzyści biznesowe i ograniczanie ryzyka.	Wskazuje zachowania wzmacniające relacje i pozycję zakupów w organizacji, rozpoznaje dylematy w relacji z dostawcą (np. presja, zależność, różnice kulturowe) i wybiera rozwiązania zabezpieczające interes firmy.	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

ROLA I POZYCJA ZAKUPÓW W ORGANIZACJI

- miejsce zakupów w organizacjach

- wpływ zakupów na wyniki i działalność firmy czyli jakie korzyści dają świadome zakupy
- strategia zakupowa w powiązaniu z biznesem
- proces zakupowy
- przykłady narzędzi zakupowych, czyli jaka broń jest w rękach zakupów
- zakupowe wskaźniki KPI

WYBÓR DOSTAWCY

- proces kwotowania RFx (Request for Proposal, Request for Information, Request for Quotation)
- porównanie i wybór najlepszej oferty, czyli jak uzyskać największe korzyści z przeprowadzonego zapytania
- prawidłowe wprowadzenie nowego dostawcy (Phase In Phase Out proces)
- samoocena, audyt dostawcy

STRATEGIA GRUPY MATERIAŁOWEJ

- pozycjonowanie dostawców wg zakupów
- pozycjonowanie zakupów wg dostawców
- budowanie i realizacja strategii, czyli jak konsekwentnie kupować
- optymalizacja bazy dostawców, czyli jak współpracować z najlepszymi i czerpać z tego zyski

MODEL TCO

- model TCO (Total Cost of Ownership), czyli gdzie się kryją pieniądze
- insourcing i outsourcing

STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI

- pozycjonowanie dostawców
- typy dostawców i sposób współpracy z nimi, czyli jak się dopasować do dostawcy i strategii jego firmy aby czerpać z tej współpracy korzyści
- wpływ relacji z dostawcami na wyniki biznesu: projekty oszczędnościowe, jakościowe, logistyczne, płynność finansowa, ryzyko
- elementy kulturowe współpracy z dostawcami z Azji

UMOWY

- rodzaje umów współpracy
- zarządzanie ryzykiem, w tym formuły cenowe
- na co zwrócić uwagę w umowach, czyli jak się zabezpieczać przed niedopowiedzeniami i kruczkami prawnymi
- typy negocjacji w odniesieniu do konkretnych rodzajów dostawców/sprzedawców

NEGOCJACJE

- typy osobowościowe ludzi, czyli jak z kim rozmawiać
- pozycja dostawców wg pozycjonowania
- techniki negocjacyjne czyli jaki mamy możliwości w negocjacjach
- przygotowanie i prowadzenie negocjacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Rola i pozycja zakupów w organizacji	Marta Łapińska	23-03-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 8 Wybór dostawcy	Marta Łapińska	23-03-2026	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 Strategia grupy materiałowej	Marta Łapińska	23-03-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 8 Model TCO	Marta Łapińska	23-03-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 8 Strategiczne zarządzanie dostawcami	Marta Łapińska	24-03-2026	08:30	10:30	02:00
6 z 8 Umowy	Marta Łapińska	24-03-2026	10:30	12:30	02:00
7 z 8 Negocjacje	Marta Łapińska	24-03-2026	12:30	15:10	02:40
8 z 8 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Marta Łapińska	24-03-2026	15:10	15:30	00:20

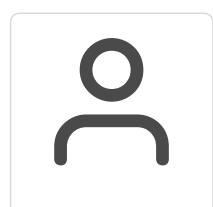
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Łapińska

Specjalizuje się w realizacji warsztatów z tematyki zakupów. Doświadczenie w tematyce zakupów zdobywała w zakładach produkcyjnych i firmach handlowych. Bardzo dobrze zna branżę

elektroniczną, farmaceutyczną, automotive, dekoracyjną, budowlaną. Ma bardzo praktyczną wiedzę i duże doświadczenie w zakresie samych zakupów, ale też zarządzania łańcuchem dostaw, prowadzenia projektów, zarządzania zmianą.

Doświadczenie zawodowe zdobyła pracując m.in.:

Masters Sp. z o.o.; Flugger A/S; ZF Polpharma SA; VKR Holding; Eaton Truck Components Sp. z o.o. Philips Lighting Poland SA;

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590