



Analiza kupiecka i oszczędności

Numer usługi 2026/02/05/12412/3310737

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

269,06 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 01.10.2026 do 02.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• kupcy• kierownicy kategorii• dyrektorzy i kierownicy działów zakupów• estymatorzy kosztów• inżynierowie kosztów
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Negocjowania korzystniejszych warunków zakupów produktów i usług;
- Zrozumienia TCO - Total Cost of Ownership w łańcuchu dostaw;
- Generowania dodatkowych oszczędności w łańcuchu dostaw;

- Osiągnięcia przewagi negocjacyjnej dzięki analizie danych;
- Skutecznego radzenia sobie z żądaniami podwyżek;
- Zwiększania marży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Argumentuje swoje żądania w oparciu o fakty, a nie emocje.	Odnosi się do potencjalnych kontrargumentów.	Test teoretyczny
Przygotowuje rozbić kosztowe produktu/usługi.	Wyjaśnia skąd wynikają poszczególne wartości.	Test teoretyczny
Przeprowadza zakupową analizę składowych ceny.	Tworzy analizy prawdziwych przykładów z zakupów direct i indirect.	Test teoretyczny
Rozumie wpływ wolumenu na koszt dostawcy.	Tworzy analizy prawdziwych przykładów z zakupów direct i indirect pracując na gotowych formularzach Excel opracowanych przez Eveneum.	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę "reverse engineering" ceny.	Wykazuje się zrozumieniem struktury cenowej analizowanego produktu lub usługi.	Test teoretyczny

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

Każdy z uczestników warsztatu otrzymuje zautomatyzowane formularze excel, oparte o najlepsze praktyki kupieckie do wykorzystania w swojej pracy. Dzięki nim będzie w stanie rozszyfrować oferty dostawców nawet jeżeli nie chcą pokazywać swojego *Cost Breakdown*. Podstawą kolejnych negocjacji będą dane i fakty!

Program szkolenia obejmuje 16 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 16 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

Szkolenie podzielone zostało na poszczególne tematy:

- Rola zakupów w zapobieganiu kosztom, a nie walce z nimi
- Specyfikacja funkcjonalna, oparta na wymaganiach
- VA/VE w praktyce
- Zasady rozbicia kosztowego
- Analiza kosztowa usługi, projektu i produktu
- Struktura i wpływ kosztów stałych oraz zmiennych na koszt jednostkowy
- Takt produkcyjny, stawka godzinowa, alokacja kosztów jednorazowych
- Zastosowanie liniowego modelu kosztowego w pracy kupca
- Aspekty finansowe zakupów: NPV, cash flow, rachunek zysków i strat oraz bilans
- Wykorzystanie rozbicia kosztowego w negocjacjach
- Metody predykcyjne, prognozowanie oczekiwanej ceny
- TCO - całkowity koszt posiadania
- VSM - mapowanie strumienia wartości
- Eliminacja strat w procesach produkcyjnych usługowych

Grupa docelowa usługi:

- kupcy
- kierownicy kategorii
- dyrektorzy i kierownicy działów zakupów
- estymatorzy kosztów
- inżynierowie kosztów

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Rozbicie kosztowe: modele dla projektu, produktu, usługi	RAFAŁ DADOS	01-10-2026	09:00	12:00	03:00
2 z 9 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	01-10-2026	12:00	12:15	00:15
3 z 9 Rozbicie kosztowe: koszt zakupionych produktów, usług, materiałów	RAFAŁ DADOS	01-10-2026	12:15	15:15	03:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Stawka godzinowa dostawcy. Wykorzystanie RZiS w analizie kupieckiej	RAFAŁ DADOS	01-10-2026	15:15	17:00	01:45
5 z 9 Koszty pośrednie produkcji; koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne; marża	RAFAŁ DADOS	02-10-2026	09:00	12:00	03:00
6 z 9 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	02-10-2026	12:00	12:15	00:15
7 z 9 Cost Breakdown / Rozbicie kosztowe - wpływ kosztów stałych i zmiennych na cenę	RAFAŁ DADOS	02-10-2026	12:15	14:30	02:15
8 z 9 Rozbicie kosztowe: koszt robocizny	RAFAŁ DADOS	02-10-2026	14:30	16:00	01:30
9 z 9 Walidacja-test	-	02-10-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	269,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników warsztatu otrzymuje zautomatyzowane formularze excel, oparte o najlepsze praktyki kupieckie do wykorzystania w swojej pracy.

Adres

ul. Józefa Wybickiego 3b
31-261 Kraków
woj. małopolskie

Centrum Konferencyjno-Hotelowe - <https://krowodrzahotel.pl/>

Kontakt



SZYMON TOCHOWICZ

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393