



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

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

## Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową

Numer usługi 2026/02/09/12412/3318997

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.10.2026 do 30.10.2026

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

269,06 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• kupy</li><li>• managerowie kategorii</li><li>• managerowie działów zakupów</li><li>• pracownicy działów logistyki</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Logicznego przejścia od analizy roli działu zakupów w firmie, poprzez zarządzanie wewnętrznymi partnerami biznesowymi, definiowanie strategii zakupowej, zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM), a kończy na kontraktowaniu zgodnie ze strategią.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża "żyjące" strategie zakupowe gwarantujące firmie przewagę konkurencyjną.	Opracowuje plan realizacji strategii.	Test teoretyczny
Przeprowadza dokładną analizę wybranych kategorii.	Opracowuje plan działania dla swoich wybranych kategorii.	Test teoretyczny
Dobiera typy kontraktów i narzędzi zakupowych do rodzaju relacji z dostawcami.	Identyfikuje kluczowe kryteria decydujące o rodzaju relacji.	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

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).

Rola i zakres odpowiedzialności działu zakupów

- Zrozumienie wpływu zakupów na cele firmy
- Trzy kluczowe składowe strategii firmy
- Podział organizacji zakupowych: strategicznych, taktycznych, operacyjnych
- Dojrzałość organizacji zakupowych
- Łańcuchy dostaw typu Elastyczny i Szczupły (Agile vs. Lean)

Zarządzanie partnerami wewnętrznymi

- Identyfikacja interesariuszy
- RASIC
- Konflikt interesów w organizacji

- KPIje - dobór kluczowych wskaźników oceny dostawców

#### Strategia zakupowa

- Zapoznanie się z krokami tworzenia strategii
- Wizja
- Określenie stanu obecnego
- Analizy: ABC; Pareto; Krytyczności; 5 sił Portera; Kraljic
- Matryca kompetencji dostawców
- Klasyfikacja dostawców: Rozwijaj, Utrzymaj, Redukuj, Wdrażaj
- Określenie stanu oczekiwanego
- Analiza różnic
- Wpływ strategii na sposób kontraktowania
- Zarządzanie ryzykiem
- Plan realizacji strategii

#### Supplier Relationship Management

- Kto odpowiada za SRM?
- Bilans sił
- A4 dostawcy
- SRM vs. CRM - klient w oczach dostawcy

#### Grupa docelowa usługi:

- kupcy
- managerowie kategorii
- managerowie działów zakupów
- pracownicy działów logistyki

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Rola i zakres odpowiedzialności działu zakupów- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	29-10-2026	09:00	12:45	03:45
2 z 7 Przerwa kawowa	SZYMON TOCHOWICZ	29-10-2026	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 7</b> Zarządzanie partnerami wewnętrznymi- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	29-10-2026	13:00	17:00	04:00
<b>4 z 7</b> Strategia zakupowa- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	30-10-2026	09:00	12:45	03:45
<b>5 z 7</b> Przerwa kawowa	SZYMON TOCHOWICZ	30-10-2026	12:45	13:00	00:15
<b>6 z 7</b> Supplier Relationship Management- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	30-10-2026	13:00	16:00	03:00
<b>7 z 7</b> Walidacja-test	-	30-10-2026	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

## SZYMON TOCHOWICZ

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie może być realizowane w formule dedykowanej, zamkniętej dla jednej firmy. W tym celu zapraszamy do kontaktu na [info@eveneum.com](mailto:info@eveneum.com) dodając w tytule wiadomości hasło: BUR

Link do szkolenia: <https://eveneum.com/produkt/strategiczne-zarzadzanie-kategoria-zakupowa-2/>

Nasi Klienci to między innymi:

Valeo

Lear

BorgWarner

Nexteer

Michelin

Delphi / Aptiv

Mahle

SaintGobain

Nidec

Pratt&Whitney

MTU Aero Engines

IAG GBS

Lufthansa GBS

Newag

PESA

PKP Energetyka

ABB

SMA

Mitsubishi Electric

Fideltronik

Woodward

Lumileds

COMARCH

OPTeam

Bahlsen

Grana

TZMO

BBrown

Synthos

Santander

Societe Generale / Eurobank

PGNIG

Orlen

Lotos

Poczta Polska

Philip Morris International

Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

## Warunki techniczne

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do urządzenie do zdalnej komunikacji (komputer/laptop), które umożliwi połączenie z platformą szkoleniową Zoom/Ms Teams oraz możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF.

Wymagana minimalna prędkość Internetu dla danej rozdzielczości w aplikacji Microsoft Teams:

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
240p	140 Kb/s
360p	350 Kb/s
540p	850 Kb/s
720p	1,7 Mb/s

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
1080p	3 Mb/s

## Kontakt



**SZYMON TOCHOWICZ**

**E-mail** [szymon.tochowicz@eveneum.com](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393