



## Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową IT/IS

Numer usługi 2026/02/13/12412/3333504

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

📅 19.10.2026 do 20.10.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykowane pracownikom działów : zakupy i IT, odpowiedzialnym za pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z dostawcami z sektora teleinformatycznego.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<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

Przybliżenie aktualnych trendów rozwoju systemów teleinformatycznych. Nauka budowania kompleksowej strategii dla kategorii IT/IS oraz planu jej realizacji. Przybliżenie pojęcia ryzyka i metod ograniczania ryzyka w zakupach technologicznych. Nauka skutecznego komunikowania strategii wewnątrz organizacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W ramach szkolenia uczestnicy ugruntują swoją wiedzę z zagadnień niezbędnych w efektywnym zarządzaniu kategorią i relacjami z dostawcami	Na podstawie zdobytej wiedzy i ćwiczeń praktycznych uczestnicy stworzą gotowe strategie dla wybranych kategorii IT/IS i zaprezentują je przed grupą	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Przybliżenie aktualnych trendów rozwoju systemów teleinformatycznych. Nauka budowania kompleksowej strategii dla kategorii IT/IS oraz planu jej realizacji. Przybliżenie pojęcia ryzyka i metod ograniczania ryzyka w zakupach technologicznych. Nauka skutecznego komunikowania strategii wewnątrz organizacji.

## Efekt usługi

Szkolenie pozwoli na gruntowną analizę dotychczasowego podejścia do zakupów teleinformatycznych w organizacji. Na podstawie zdobytej wiedzy i ćwiczeń praktycznych uczestnicy stworzą gotowe strategie dla wybranych kategorii IT/IS i zaprezentują je przed grupą. W ramach szkolenia uczestnicy ugruntują swoją wiedzę z zagadnień niezbędnych w efektywnym zarządzaniu kategorią i relacjami z dostawcami.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Ankieta

# 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

- Zmiany i mega trendy na rynku zakupów IT
- Identyfikacja strategicznych obszarów IT / IS dla naszej organizacji
- Pięć kroków procesu tworzenia skutecznej strategii pozyskiwania

- Narzędzia i metody wyboru najlepszych strategii
- Skuteczne planowanie zakupów IT- wpływ na długoterminowe strategie firmy
- Jak skutecznie komunikować strategię w organizacji by została przyjęta i wdrożona
- Identyfikacja i zarządzanie właściwymi interesariuszami w organizacji
- Potrzeby a wymagania (zarządzanie oczekiwaniami klientów wewnętrznych i interesariuszy)
- Wewnętrzna analiza RFI – dobór kryteriów wyboru partnera zewnętrznego
- Wybór wskaźników KPI i SLA dla strategii zakupowej
- Prawidłowe określenie istoty i celu TCO w IT/IS
- Analiza sił konkurencyjnych w segmencie rynkowym IT/IS
- Metody segmentacji klientów i dostawców – przenikanie się macierzy tych segmentacji i wnioski do strategii
- Relacje z dostawcą monopolistycznym
- Rola Proof of Concept w podejmowaniu decyzji zakupowych
- Wizja i przyszły stan kategorii
- Planowanie strategii firmy i długoterminowe relacje z dostawcami
- Plan wyjścia, plan ciągłości działania, plan zarządzania ryzykiem
- Zarządzanie realizacją zadań (dział IT vs. dział zakupów)
- Rodzaje umów najczęściej stosowanych w ramach zakupów teleinformatycznych( time& material, fixed price performance based contract)
- Raportowanie oszczędności, KPI i SLA
- Punkt widzenia dostawcy: najczęstsze błędy przy zakupie produktów i usług teleinformatycznych

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Telekomunikacja mobilna	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	09:00	11:45	02:45
<b>2 z 8</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	11:45	12:00	00:15
<b>3 z 8</b> Wdrożenie systemów informatycznych klasy ERP i CRM	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	12:00	15:00	03:00
<b>4 z 8</b> Infrastruktura teleinformatyczna: komputery, serwery, drukarki, urządzenia peryferyjne	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	15:00	17:00	02:00
<b>5 z 8</b> Rozwiązania z zakresu BPM (business proces management)	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	09:00	12:45	03:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 8</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	12:45	13:00	00:15
<b>7 z 8</b> Licencje Microsoft	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	13:00	16:00	03:00
<b>8 z 8</b> Walidacja-test	-	20-10-2026	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

Metodologia wykorzystywana w trakcie warsztatu oparta jest na najlepszych praktykach zakupowych stosowanych przez firmy z listy Fortune 500. Każdy uczestnik wdroży je dla swojego portfolio!

## 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](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

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