



## STRATEGIE GENEROWANIA OSZCZĘDNOŚCI W ZAKUPACH BIZNESOWYCH

Numer usługi 2026/03/04/4974/3379803

2 214,00 PLN brutto  
1 800,00 PLN netto  
158,14 PLN brutto/h  
128,57 PLN netto/h  
156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Vademecum -  
Konferencje i  
Szkolenia Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

295 ocen

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 23.04.2026 do 24.04.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Szkolenie skierowane jest do:

### Kadry odpowiedzialnej za zakupy i koszty w organizacji:

- Dyrektorów i Managerów Zakupów
- Category Managerów
- Kupców strategicznych i operacyjnych
- Procurement Managerów
- Specjalistów ds. zakupów i sourcingu

### Kadry zarządzającej:

- Dyrektorów Operacyjnych (COO)
- Dyrektorów Finansowych (CFO)
- Członków Zarządu odpowiedzialnych za efektywność kosztową
- Właścicieli firm i przedsiębiorców

Grupa docelowa usługi

### Osób współpracujących z działem zakupów:

- Supply Chain Managerów
- Managerów Logistyki
- Project Managerów realizujących projekty zakupowe
- Specjalistów ds. kontraktów i administracji umowami

To szkolenie jest szczególnie wartościowe dla osób, które:

- odpowiadają za realizację celów oszczędnościowych,
- chcą przejść z podejścia „negocjowanie ceny” do podejścia strategicznego (TCO, segmentacja, Lean, e-aukcje),
- prowadzą projekty zakupowe i przetargi,
- chcą zwiększyć wpływ działu zakupów na EBITA, cash flow i marżę,
- zarządzają relacjami z dostawcami strategicznymi.

<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-04-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<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

Uczestnik po ukończeniu szkolenia: identyfikuje źródła oszczędności w przedsiębiorstwie oraz określa wpływ działań zakupowych na wynik finansowy firmy (m.in. EBITA, marża, płynność finansowa), analizuje strukturę kosztów z wykorzystaniem modelu TCO (Total Cost of Ownership) oraz rozróżnia czynniki kosztowe i kosztotwórcze, segmentuje i klasyfikuje dostawców przy użyciu profesjonalnych narzędzi kupieckich, planuje i prowadzi projekty zakupowe z uwzględnieniem interesariuszy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje i analizuje źródła oszczędności w przedsiębiorstwie oraz określa wpływ działań zakupowych na wynik finansowy firmy.	1. Rozróżnia oszczędności bezpośrednie i pośrednie oraz wskazuje ich wpływ na marżę i EBITA.	Test teoretyczny
	2. Analizuje strukturę kosztów z wykorzystaniem modelu TCO (Total Cost of Ownership).	Test teoretyczny
	3. Wskazuje czynniki kosztowe i kosztotwórcze w przykładowym projekcie zakupowym.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i realizuje projekt zakupowy z zastosowaniem profesjonalnych narzędzi segmentacji dostawców, oceny ofert oraz negocjacji.	1. Dokonuje klasyfikacji i segmentacji dostawców przy użyciu wybranych narzędzi kupieckich.	Test teoretyczny
	2. Opracowuje zestaw kryteriów wyboru dostawcy oraz dokonuje ich oceny (np. metoda 0–10).	Test teoretyczny
	3. Przygotowuje strategię negocjacyjną, określając BATNA oraz źródła siły negocjacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje nowoczesne narzędzia i rozwiązania organizacyjne wspierające efektywność zakupów i łańcucha dostaw	1. Dobiera odpowiedni model współpracy w łańcuchu dostaw (np. VMI, Kanban) do określonej sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
	2. Rozróżnia elementy umowy zakupowej (OWZ, kontrakt, zamówienie) oraz identyfikuje podstawowe ryzyka kontraktowe.	Test teoretyczny
	3. Wskazuje właściwy rodzaj e-aukcji (np. angielska, holenderska, japońska) adekwatny do celu zakupowego.	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

## 1. ŹRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWACH. Czy znasz je wszystkie?

- Strategiczne obszary kontrybucji Działu Zakupów oraz kluczowe wskaźniki (EBITA, oszczędności bezpośrednie i pośrednie, płynność finansowa, marża, obrotowość pieniądza (ang. Velocity), poziom realizacji)

## 2. DOSTAWCY JAKO ŹRÓDŁO OSZCZĘDNOŚCI FIRMY

- Klasyfikacja i kategoryzacja dostawców
- Segmentacja dostawców w oparciu o profesjonalne narzędzia kupieckie – dostawcy: komercyjni, preferowani, strategiczni

## 3. PRODUKTY/USŁUGI – CAŁKOWITY KOSZT POSIADANIA ZAMIAST CENY ZAKUPU

- Czynniki kosztowe i czynniki kosztotwórcze i ich wpływ na wynik finansowy firmy (szczegółowy model TCO – ang. Total Cost of Ownership)

## 4. ELASTYCZNY ŁAŃCUCH DOSTAW (LEAN)

- Co wpływa na płynność finansową firmy?
- Najważniejsze modele Lean Supply Chain (VMI, CS, KANBAN)
- Jak wykorzystać zasoby dostawców do uelastyczniania logistyki

## 5. UMOWA ZAKUPOWA

- Ogólne warunki zakupów (OWZ)
- Różnice między OWZ, a kontraktem i zamówieniem
- Kary umowne

## 6. ZARZĄDZANIE ZMIANĄ I PROJEKTEM ZAKUPOWYM

- Profesjonalne narzędzia kupieckie do zarządzania projektami,
- Identyfikacja wszystkich interesariuszy/klientów wewnętrznych oraz ich interesów i potrzeb,
- Czas i harmonogram prac, ustalanie zespołu, produkty prac (ang. Deliverables)

## 7. KRYTERIA WYBORU I OCENA DOSTAWCÓW

- Selekcjonowanie dostawców
- Kryteria i metody wyboru najlepszych dostawców
- Metoda 0-10

## 8. NEGOCJACJE ZAKUPOWE Z DOSTAWCAMI

- Źródła siły w negocjacjach.
- Jak dobrze znasz swoją BATNA?
- Siła informacji zwrotnej dla dostawcy w trakcie negocjacji

## 9. PRZETARGI ELEKTRONICZNE I E-AUKCJE

- Nowoczesne taktyki e-aukcyjne (e-negocjacje),
- Bardzo skuteczne - aukcja holenderska, japońska, angielska oraz wiele ich modyfikacji

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- punktualne stawienie się na szkoleniu,
- udział w pełnym wymiarze szkolenia,
- aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach, grach, symulacjach rozgrywających się na szkoleniu.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia: sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik, flipchart z kartkami papieru, stoły i krzesła dla każdego uczestnika i trenera ustawione w literę U.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> ŹRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWACH.	Jacek Jarmuszczyk	23-04-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 10</b> DOSTAWCY JAKO ŹRÓDŁO OSZCZĘDNOŚCI FIRMY	Jacek Jarmuszczyk	23-04-2026	11:00	13:00	02:00
<b>3 z 10</b> PRODUKTY/USŁUGI – CAŁKOWITY KOSZT POSIADANIA ZAMIAST CENY ZAKUPU	Jacek Jarmuszczyk	23-04-2026	13:00	15:00	02:00
<b>4 z 10</b> ELASTYCZNY ŁAŃCUCH DOSTAW (LEAN)	Jacek Jarmuszczyk	23-04-2026	15:00	16:00	01:00
<b>5 z 10</b> UMOWA ZAKUPOWA	Jacek Jarmuszczyk	24-04-2026	09:00	10:00	01:00
<b>6 z 10</b> ZARZĄDZANIE ZMIANĄ I PROJEKTEM ZAKUPOWYM	Jacek Jarmuszczyk	24-04-2026	10:00	11:00	01:00
<b>7 z 10</b> KRYTERIA WYBORU I OCENA DOSTAWCÓW	Jacek Jarmuszczyk	24-04-2026	11:00	13:00	02:00
<b>8 z 10</b> NEGOCJACJE ZAKUPOWE Z DOSTAWCAMI	Jacek Jarmuszczyk	24-04-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 PRZETARGI ELEKTRONICZNE I E-AUKCJE	Jacek Jarmuszczak	24-04-2026	15:00	15:45	00:45
10 z 10 Walidacja	Jacek Jarmuszczak	24-04-2026	15:45	16:00	00:15

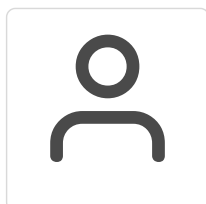
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	158,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	128,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Jacek Jarmuszczak

trener-praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności. Jedyny w Polsce trener z doświadczeniem praktycznym sięgającym od zakupów surowców i opakowań dla branży FMCG, przez zakupy dla przemysłu automotive do zakupu usług profesjonalnych (w tym Facility Management) i systemów IT branży usługowej. Dlatego dobrze rozumie różnice w metodach wywierania presji na dostawcach w zależności od branży. Doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG, dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Później dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię zakupową dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami.

Jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe, ćwiczenia przygotowane przez wykładowcę
- materiały pomocnicze (notes, długopis)
- Certyfikat szkolenia

### Informacje dodatkowe

Zgłoszenia przyjmujemy również mailem lub telefonicznie:

**Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o.,**

**Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław,**

**tel: 71 341 85 10, e-mail: [vade@vade.com.pl](mailto:vade@vade.com.pl)**

*Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.*

## Adres

ul. św. Józefa 1a

50-329 Wrocław

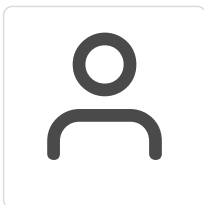
woj. dolnośląskie

WenderEDU Business Center

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Agnieszka Podralska**

**E-mail** [a.podralska@vade.com.pl](mailto:a.podralska@vade.com.pl)

**Telefon** (+48) 713 418 510