



## Strategiczne zarządzanie zakupami w procesie budowy wartości firmy

Numer usługi 2026/04/14/7597/3485819

5 719,50 PLN brutto  
4 650,00 PLN netto  
381,30 PLN brutto/h  
310,00 PLN netto/h  
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

"FRANCUSKI  
INSTYTUT  
GOSPODARKI -  
POLSKA" SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

395 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🗂 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 12.05.2026 do 13.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy działów: finansów i controllingu, strategii, rozwoju, produkcji, logistyki, zakupów i zaopatrzenia, dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	15
<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

Celem szkolenia jest przygotowanie Uczestników do optymalnego zarządzania procesami zakupowymi.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Optymalne zarządzanie procesami zakupowymi.	Ocenia wpływ funkcji zakupowej na wyniki finansowe i budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny
	Wdraża narzędzia wspierające doskonalenie procesów zakupowych.	Test teoretyczny
	Ocenia skuteczność działań zakupowych dzięki dobruaniu odpowiednich KPI.	Test teoretyczny
	Opracowuje strategię zakupów.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### Pierwszy dzień (9.00 - 17.00) Przegląd technik i narzędzi

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Które czynniki tworzą wartość w przedsiębiorstwie? Identyfikacja kluczowych dźwigni wzrostu przedsiębiorstwa.
3. Jak ocenić sprawność i efektywność funkcji zakupowej w przedsiębiorstwie. Przegląd narzędzi i technik analitycznych
  - 3.1. Struktura/ kategorie zakupów i optymalizacja

### 3.1.1. Narzędzia analizy:

#### 3.1.1.1. Drzewo kategorii zakupowych Ćwiczenie

#### 3.1.1.2. ABC/XYZ, Pareto

#### 3.1.1.3. Macierz Kraljica Ćwiczenie

#### 3.1.1.4. Ekonomia skali, a liczba dostawców i indeksów

### 3.2. Ocena portfolio dostawców - baza dostawców

#### 3.2.1. Pozycjonowanie dostawców

#### 3.2.2. Kryteria wyboru i oceny dostawców

##### 3.2.2.1. Ocena warunków współpracy Ćwiczenie

###### 3.2.2.1.1. Ryzyka współpracy z dostawcą i zarządzanie ryzykiem

###### 3.2.2.1.2. Zagrożenie logistyczne, zagrożenie jakościowe, zagrożenie biznesowe, zagrożenie – monopolistyczna pozycja dostawcy, zagrożenie – siła wyższa.

### 3.3. Zapasy i ich optymalizacja w procesie zakupów

#### 3.3.1. Narzędzia i techniki do analizy i optymalizacji zapasów (ABC, XYZ,)

#### 3.3.2. Analiza koszty zapasów w procesie zakupów Ćwiczenie

##### 3.3.2.1. Mierniki DOS i zarządzanie OLD STOCK, FIFO, GEMBA (idź aby zobaczyć)

### Strategiczne zarządzanie zakupami

#### w procesie budowy wartości firmy

FIG Polska Sp. z o.o. • ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa • ☎ (22) 823 42 83 • ✉ (22) 823 99 13 2

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl), [biuro@figpolska.pl](mailto:biuro@figpolska.pl)

##### 3.3.2.2. Projektowanie zapasu dla wybranych produktów (produkty szybko rotujące, ryzyko długich łańcuchów, dostępność, zapasy bezpieczeństwa)

##### 3.3.2.3. VMI, Just in Time, minimalne wielkości zamówienia (MOQ) a optymalizacja zapasu – zarządzanie zapasami przez kupców

#### 3.3.3. Prognozy i plany - różnice i mechanizmy.

### 4. Techniki i narzędzia oceny potencjału oszczędności kosztowych i cash flow

#### 4.1. Potencjał oszczędności i sposoby ich osiągnięcia Ćwiczenie

#### 4.2. Cost /Value Analysis surowców, zakupów strategicznych

#### 4.3. TCO

#### 4.4. Zarządzanie terminami płatności

#### 4.5. Bonusy i rabaty retro

### 5. Podsumowanie dnia.

## **Drugi dzień (9.00 - 17.00) Strategia zakupów**

### 1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium

### 2. Analiza SWOT i diagnoza funkcji zakupowej

### 3. Jak poprawić funkcjonowanie obszaru zakupów? Ćwiczenie

### 4. Strategia zakupów

#### 4.1. Misja działu zakupów w organizacji

4.2. Cele i KPI długoterminowe i operacyjne Ćwiczenie

4.3. Plan i harmonogram działań optymalizujących procesy zarządzania zakupami

4.3.1. Business Excellence Model

4.4. Monitoring strategii: dokumentacja uzyskanych oszczędności, monitorowanie KPI kontynuacja procesu ciągłego doskonalenia, inicjowanie projektów, Lean&Six Sigma między różnymi jednostkami. Przykłady z firm

5. Jak poprawić efektywność zakupów?

5.1. Miejsce zakupów w organizacji i struktura działu zakupów Ćwiczenie

5.2. Zarządzanie kategorią zakupową

5.2.1. Procurement Value engineering

5.2.2. Jakie kompetencje rozwijać aby osiągnąć cele? Zespoły i ich kompetencje - Case

5.2.3. Nowoczesne rozwiązania w procesie zarządzania zakupami (platformy, licytacje)

6. Organizacja polityki zakupów. Jak unikać błędów we wdrożeniu polityki zakupowej?

6.1. Zakres polityki zakupowej

6.2. Najczęstsze błędy przy formułowaniu regulaminu zakupowego

6.3. Dobre praktyki przy tworzeniu regulaminu zakupowego: podział praktyk zakupowych ze względu na wpływ na wynik finansowy oraz koncentrację działań

6.4. Opracowywanie RFQ – zapytania ofertowego, tworzenie zespołu negocjacyjnego, określenie bazy dostawców do negocjacji...) Ćwiczenie

6.5. Proces negocjacji - kroki w procesie, BATNA

6.6. Protokoły negocjacji, umowy handlowe, NDA, OWZ, OWS

7. Podsumowanie zajęć.

Walidacja- test

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

**Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT**

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 719,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	381,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	310,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Edyta Tomszak

Ekspertka w zakresie negocjacji zakupowych i odporności psychicznej. Wspiera firmy w zwiększaniu skuteczności procesów zakupowych, rozwijaniu kompetencji negocjacyjnych i budowaniu przewagi strategicznej. Wykładowca na uczelniach wyższych. Łączy podejście analityczne z psychologią biznesu, wspierając zespoły w osiągnięciu lepszych wyników w trudnych rozmowach handlowych. Prowadzi szkolenia i coachingi w języku polskim i angielskim.

Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w środowisku biznesowym, głównie w branży automotive, ale również w sektorach usługowych i przemysłowych. Współpracuje z firmami na różnych etapach rozwoju w obszarach strategii zakupowych, zarządzania relacjami z dostawcami oraz optymalizacji kosztów w oparciu o skuteczne techniki negocjacyjne.

Wspiera je w zwiększaniu efektywności operacyjnej, poprawie komunikacji zespołowej i rozwoju kompetencji przywódczych. Jako certyfikowany coach ICC oraz trener biznesu z międzynarodowym certyfikatem IES LTD, łączy wiedzę coachingową z praktyką rynkową, dostarczając klientom konkretne i natychmiast wdrażalne rozwiązania. Specjalizuje się w pracy z liderami oraz zespołami w sytuacjach stresu, konfliktu i zmian organizacyjnych, pomagając im budować odporność psychiczną i zwiększać skuteczność działania.

Posiada wieloletnie doświadczenie w negocjacjach, zarówno w roli praktyka, jak i trenera. Wspiera zespoły sprzedażowe w rozwijaniu umiejętności negocjacyjnych oraz efektywnej komunikacji z klientami.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma:

- Certyfikat ukończenia szkolenia,
- Materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

## Informacje dodatkowe

więcej informacji na [www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

## Adres

ul. Towarowa 2  
00-811 Warszawa  
woj. mazowieckie

Warszawa, hotel Golden Tulip\*\*\*\*

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Beata Michalak**

**E-mail** [beata.michalak@figpolska.pl](mailto:beata.michalak@figpolska.pl)

**Telefon** (+48) 22 8234 283