



"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

395 ocen

Strategiczne zarządzanie zakupami w procesie budowy wartości firmy

Numer usługi 2026/07/22/7597/3703628

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

5 719,50 PLN brutto

4 650,00 PLN netto

357,47 PLN brutto/h

290,63 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 dobraniu 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie 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.

Tematyka: Decyzje i pieniądz w zakupach

Moduł 1: Zakupy jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

Rola zakupów w realizacji strategii firmy

Wpływ decyzji zakupowych na wynik finansowy i poziom ryzyka

Zakupy jako funkcja decyzyjna, a nie operacyjna

Typowe konflikty interesów wokół decyzji zakupowych

Moduł 2: Analiza wydatków i struktura kategorii zakupowych

Drzewo kategorii zakupowych jako narzędzie zarządzania

Analizy ABC i XYZ jako sposób ustalania priorytetów

Macierz Kraljica – zastosowanie w podejmowaniu decyzji

Wybór kategorii wymagających realnej interwencji zarządczej

Moduł 3: Oszczędności w zakupach – co ma sens, a co nie

Realne źródła oszczędności a oszczędności pozorne

Analiza kosztów, analiza wartości i TCO – kiedy stosować dane podejście

Efekt skali, konsolidacja wolumenów i decyzje dotyczące źródeł zakupu

Ryzyka kosztowe wynikające z prostego „obniżania ceny”

Moduł 4: Pieniądz w zakupach – zapasy i przepływy pieniężne

Zapasy jako zamrożony kapitał

Optymalizacja zapasów z wykorzystaniem analiz ABC i XYZ

Terminy płatności jako narzędzie zarządzania płynnością finansową

Rola zakupów w stabilności finansowej przedsiębiorstwa

Podsumowanie

DRUGI DZIEŃ

Powtórzenie wiadomości z pierwszego dnia

Tematyka:

Strategia, ludzie, system

Moduł 1: Strategia zakupowa spójna ze strategią biznesową

Misja i cele zakupów w kontekście strategii firmy

Priorytety zakupowe: koszt, ryzyko, dostępność i jakość

Decyzje strategiczne: wytwarzać czy kupować, zakupy lokalne i globalne

Przekładanie strategii zakupowej na konkretne działania operacyjne

Moduł 2: Efektywność zakupów i KPI, które mają znaczenie

Dobór KPI wspierających podejmowanie decyzji, a nie samo raportowanie

KPI finansowe, procesowe i jakościowe w zakupach

Monitorowanie efektów zakupowych i odpowiedzialność menedżerska

Powiązanie KPI zakupowych z celami całej organizacji

Moduł 3: Zarządzanie kategoriami, kompetencje zespołów i AI

Budowa strategii kategorii zakupowej

Inżynieria wartości w zakupach w praktyce

Kompetencje zespołów zakupowych a realizacja celów strategicznych

AI i narzędzia cyfrowe w zakupach – gdzie realnie pomagają, a gdzie nie

Moduł 4: Nadzór nad zakupami i dojrzałość organizacyjna

Polityka zakupowa i standardy podejmowania decyzji

Najczęstsze błędy w zarządzaniu zakupami i ich konsekwencje

Poziomy dojrzałości zakupowej organizacji

Ciągłe doskonalenie procesów zakupowych i zarządzanie zmianą

PODSUMOWANIE

WALIDACJA-TEST

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników, test	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 19 Zakupy jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 19 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 19 Analiza wydatków i struktura kategorii zakupowych	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	10:45	13:00	02:15
5 z 19 -	Przerwa	-	08-10-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 19 Oszczędności w zakupach – co ma sens, a co nie	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	13:45	15:30	01:45
7 z 19 -	Przerwa	-	08-10-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Pieniądz w zakupach – zapasy i przepływy pieniężne	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	15:45	16:45	01:00
9 z 19 Podsumowanie	Zajęcia	Edyta Tomszak	08-10-2026	16:45	17:00	00:15
10 z 19 Powtórzenie zagadnień z pierwszego dnia seminarium.	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	09:00	09:30	00:30
11 z 19 Strategia zakupowa spójna ze strategią biznesową	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	09:30	10:30	01:00
12 z 19 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 19 Efektywność zakupów i KPI, które mają znaczenie	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	10:45	13:00	02:15
14 z 19 -	Przerwa	-	09-10-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 19 Zarządzanie kategoriami, kompetencje zespołów i AI	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	13:45	15:30	01:45
16 z 19 -	Przerwa	-	09-10-2026	15:30	15:45	00:15
17 z 19 Nadzór nad zakupami i dojrzałość organizacyjna	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	15:45	16:30	00:45
18 z 19 Podsumowanie	Zajęcia	Edyta Tomszak	09-10-2026	16:30	16:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 19 -	Walidacja	-	09-10-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

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	357,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	290,63 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

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 osiąganiu 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

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

Telefon (+48) 22 8234 283