



Vademecum -  
Konferencje i  
Szkolenia Sp. z o.o.  
★★★★★ 4,7 / 5  
295 ocen

## ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ ZAKUPOWĄ

Numer usługi 2026/07/28/4974/3714807

2 398,50 PLN brutto  
1 950,00 PLN netto  
171,32 PLN brutto/h  
139,29 PLN netto/h  
149,44 PLN cena rynkowa ⓘ

📍 Wrocław  
🏢 Usługa szkoleniowa  
📅 stacjonarna  
👥 Zajęcia grupowe  
🕒 14:00 h  
📅 14.09.2026 do 15.09.2026

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Logistyka                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Szkolenie jest dedykowane <b>menedżerom kategorii (Category Managers)</b> oraz specjalistom odpowiedzialnym za rozwój strategii zakupowych i zarządzanie konkretną grupą produktów. Uczestnikami mogą być osoby, które:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• opracowują strategię rozwoju kategorii w perspektywie krótko- i długoterminowej,</li><li>• tworzą analizy rynkowe, prognozy i rekomendacje zakupowe,</li><li>• współpracują z dostawcami oraz klientami wewnętrznymi w organizacji,</li><li>• zarządzają portfelem produktów i optymalizują koszty zakupów,</li><li>• przygotowują dokumentację i raporty niezbędne do podejmowania decyzji strategicznych.</li></ul> <p>Szkolenie jest szczególnie wartościowe dla osób pracujących w działach zakupów, zarządzania kategorią, planowania i rozwoju produktów – zarówno w firmach produkcyjnych, handlowych, jak i usługowych.</p> |
| Minimalna liczba uczestników    | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Maksymalna liczba uczestników   | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Data zakończenia rekrutacji     | 07-09-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 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 samodzielnego i strategicznego zarządzania kategorią zakupową – jako procesu planowania, organizowania i kontrolowania działań związanych z zakupem produktów lub usług w określonej kategorii.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do: analizowania rynku i potrzeb biznesowych, tworzenia strategii zakupowych dopasowanych do celów organizacji, efektywnego zarządzania relacjami z dostawcami, optymalizacji kosztów.

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

| Efekty uczenia się                           | Kryteria weryfikacji                                                                                                                              | Metoda walidacji |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 1. Zdefiniowanie Wartości Dodanej            | Określenie konkretnej wartości dodanej, jaką kategoria zakupowa przynosi firmie.                                                                  | Test teoretyczny |
| 2. Mapowanie Interesariuszy                  | Przeprowadzenie kompleksowego mapowania interesariuszy dla zrozumienia, dla kogo dokładnie pracujesz.                                             | Test teoretyczny |
| 3. Rozpoznanie Potrzeb Biznesu               | Zidentyfikowanie głównych problemów i wyzwań biznesowych oraz związanie ich z potrzebami organizacji.                                             | Test teoretyczny |
| 4. Przygotowanie Planu Zarządzania Kategorią | Przedstawienie spójnego i szczegółowego planu zarządzania kategorią, z uwzględnieniem strategii komunikacji.                                      | Test teoretyczny |
| 5. Wdrażanie oszczędności i ROI              | Zastosowanie 5 dźwigni oszczędnościowych do policzenia zwrotu z inwestycji (ROI) z działu zakupów.                                                | Test teoretyczny |
| 6. Wskaźniki Wartości Dodanej                | Utworzenie listy wskaźników wartości dodanej wraz z ich interpretacją dla kategorii zakupowej.                                                    | Test teoretyczny |
|                                              | Zdolność do oceny ryzyka współpracy z dostawcami i oceny atrakcyjności klienta dla dostawców.                                                     | Test teoretyczny |
|                                              | Przygotowanie raportu z oceny ryzyka współpracy z dostawcami.<br>o Umiejętność przygotowania planu ciągłości biznesu w kontekście analizy ryzyka. | 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

### Dzień I

#### Moduł 1 – Wartość Dodana realizowana w ramach kategorii zakupowej

1. Jaką wartość realizujesz w swojej firmie? Jaka jest rola działu zakupów oraz Twojej kategorii zakupowej w organizacji?
2. Dla kogo pracujesz? Mapowanie interesariuszy.
3. Z jakimi problemami, wyzwaniami mierzy się nasz biznes? Rozpoznanie potrzeb biznesu.
4. W jaki sposób Twoja kategoria zakupowa kontrybuuje do rozwiązywania tych problemów i wyników firmy?
5. Stworzenie planu zarządzania kategorią zakupową i komunikacji z interesariuszami - Governance Model.

#### Moduł 2 – Procedura liczenia oszczędności

1. Jak rozliczać wartość dodaną kategorii zakupowej i działu zakupów?
2. Pięć dźwigni oszczędnościowych – prezentacja i omówienie. Jak policzyć ROI z działu zakupów?
3. Jakie wskaźniki wartości dodanej mierzy? Przykłady i zastosowania KPI zakupowych dla kategorii zakupowej.
4. Jak rozliczać oszczędności a jak wartość dodaną w zakupach?
5. Komunikacja z zarządem i interesariuszami dotycząca rozliczania oszczędności, ale również unikania kosztów („cost avoidance”), płynności finansowej, inżynierii wartości, pracochłonności procesów etc..., czyli w jaki sposób podpisać porozumienie z zarządem dotyczące rozliczania oszczędności? Jakich informacji potrzebują i jak zbudować komunikację z głównymi interesariuszami, w celu ustalenia spójnej procedury i zrozumienia jak liczyć oszczędności?

#### Moduł 3 – Organizacja pracy

1. Zarządzanie kategorią – tworzenie strategii dla kategorii zakupowej. Plan i zakres prac związanych z rozwojem kategorii zakupowej.
2. Podział na kategorie. Analiza wydatków – narzędzia analizy, kategoryzacja, wydatków, dostawców.

#### Moduł 4 – Strategiczne zarządzanie dostawcami

1. Zarządzanie dostawcami – plan rozwoju bazy dostawców – narzędzia oceny dostawców dla tworzenia długofalowego planu rozwoju.
2. Kategoryzacja dostawców – strategiczni, komercyjni, wąskie gardła.
3. Ocena ryzyka współpracy z dostawcami oraz ocena atrakcyjności klienta oczami dostawców.
4. Strategiczne zarządzanie dostawcami – rozwój alternatyw, konsolidacja.
5. Model zarządzania dostawcami tzw. grupy C.
6. Komunikacja z interesariuszami dotycząca zarządzania bazą dostawców.
7. Podział ról w zarządzaniu dostawcami – manager kategorii vs zakupy lokalne lub interesariusz.

## Dzień II

### Moduł 5 – Analiza ryzyka i plan ciągłości biznesu w kontekście zarządzania dostawcami

1. Wysoki popyt na rynku oraz niska podaż
  - Analiza łańcucha dostaw – czyli w którym miejscu tworzą się zatory i wąskie gardła?
  - Analiza dostawców „tier 2 „ oraz „tier 3” – czyli dostawców naszego dostawcy
2. Analiza ryzyka – rok 2020 bardziej niż kiedykolwiek nauczył, że konieczne jest tworzenie planów kontynuacji biznesu (contingency plan). Narzędzia analizy ryzyka i tworzenia planu ciągłości biznesu.
3. Analiza rynku, trendów rynkowych, poszukiwanie innowacji, wartości dodanej z dostawców – narzędzia elektroniczne badania rynku, raporty rynkowe.
4. Przygotowanie planu kontynuacji biznesu – „contingency plan” w kontekście potencjalnego zagrożenia braku ciągłości dostaw.

### Moduł 6 – Plan projektów oszczędnościowych

1. Przygotowanie programu oszczędnościowego – budowa „pipeline” projektów oszczędnościowych, podział ról i obowiązków w realizacji projektów.
2. Przygotowanie narzędzi i metodologii prac w realizacji i monitoringu projektów oszczędnościowych.
3. Projekt sourcingowy – jak zaplanować szczegółowy proces przetargowy, elementy procesu, instrukcja działania dla zespołu przetargowego oraz interesariuszy.
4. Inżynieria wartości – projekty Value Engineering jako jedna z głównych dźwigni oszczędnościowych (dla zakupów direct organizacja warsztatów IGW, dla zakupów indirect IGW podczas sourcingu). W jaki sposób przygotować pipeline oraz warsztaty generujące pomysły oszczędnościowe?
5. Poprawa płynności finansowej firmy – projekty cashflow, CS, VMI, Billing Schedule, ROA, outsourcing strategiczny.

### Moduł 7 – Analiza kosztowa

1. Zasady tworzenia modelu TCO – szablon modelu TCO dla zakupów direct oraz indirect
2. Analiza modelu Should Cost Model oraz TCO na wybranych przykładach
3. Wykorzystanie modelu TCO w procesie negocjacji i wyboru dostawcy

### Moduł 8 – Szablon strategii dla kategorii zakupowej

1. Szablon w ppt oraz excel dokumentu „Strategia dla kategorii zakupowej”
2. Omówienie i przykłady uzupełnienia, jak powinna wyglądać strategia dla kategorii zakupowej

**Szkolenie trwa 14 godzin zegarowych (2 dni szkoleniowe). Maksymalna liczba uczestników - 16.**

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

Uczestnik zobowiązany jest do punktualnego stawienia się na szkoleniu, uczestnictwa w zajęciach przez cały czas ich trwania oraz udziału we wszystkich elementach szkolenia.

**Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia:**

- sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik,
- flipchart z kartkami papieru
- stoły i krzesła dla każdego uczestnika i trenera

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat                                                                                   | Typ aktywności | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b> Moduł 1 – Wartość Dodana realizowana w ramach kategorii zakupowej                     | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 14-09-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> -                                                                                     | Przerwa        | -                 | 14-09-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Moduł 2 – Procedura liczenia oszczędności                                             | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 14-09-2026            | 10:45               | 12:30               | 01:45         |
| <b>4 z 15</b> -                                                                                     | Przerwa        | -                 | 14-09-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>5 z 15</b> Moduł 3 – Organizacja pracy                                                           | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 14-09-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| <b>6 z 15</b> -                                                                                     | Przerwa        | -                 | 14-09-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| <b>7 z 15</b> Moduł 4 – Strategiczne zarządzanie dostawcami                                         | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 14-09-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         |
| <b>8 z 15</b> Moduł 5 – Analiza ryzyka i plan ciągłości biznesu w kontekście zarządzania dostawcami | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 15-09-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>9 z 15</b> -                                                                                     | Przerwa        | -                 | 15-09-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b> Moduł 6 – Plan projektów oszczędnościowych                                           | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 15-09-2026            | 10:45               | 12:30               | 01:45         |
| <b>11 z 15</b> -                                                                                    | Przerwa        | -                 | 15-09-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>12 z 15</b> Moduł 7 – Analiza kosztowa                                                           | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 15-09-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat                                           | Typ aktywności | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 15 -                                                   | Przerwa        | -                 | 15-09-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 14 z 15 Moduł 8 – Szablon strategii dla kategorii zakupowej | Zajęcia        | Jacek Jarmuszczak | 15-09-2026            | 14:45               | 15:45               | 01:00         |
| 15 z 15 -                                                   | Walidacja      | -                 | 15-09-2026            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 14:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 11:45         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:15         |
| w tym suma przerw                    | 02:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 16:00         |

### 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 | 2 398,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 950,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 171,32 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 14:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Jacek Jarmuszcak

trener-praktyk, z doświadczeniem 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.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

### Informacje dodatkowe

**Zapraszamy do kontaktu z nami** e-mailem, lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o.

Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław

tel./fax: (071) 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl

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

# Adres

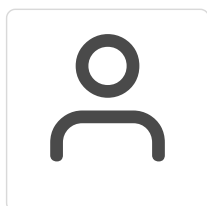
ul. św. Józefa 1/3  
50-329 Wrocław  
woj. dolnośląskie

WenderEDU Business Center

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Mikołaj Rudolf**

**E-mail** [m.rudolf@vade.com.pl](mailto:m.rudolf@vade.com.pl)

**Telefon** (+48) 71 3418 510