

ABC ZAKUPOWCA

Miej wiedzę
Posługuj się narzędziami
Działaj profesjonalnie

1 dzień szkoleniowy
Łączenie wiedzy i praktyki
3 moduły, 15 obszarów tematycznych



Dlaczego warto szkolić się w Zakupach?

profitia

Wynieś Zakupy na poziom strategiczny i obserwuj wymierne efekty!



Wskaźnik retencji >90%?

To możliwe, dzięki szkoleniom rozwijającym kompetencje zakupowe



Jednoczesny wzrost poziomu satysfakcji i efektywności?

Tak, jeśli zainwestujesz w szkolenia dedykowane dla określonej grupy odbiorców



Realny zwrot z inwestycji w szkolenie?

Pomożemy Ci zaprojektować proces pomiaru ROI dla programów rozwojowych!

Cele szkolenia



Nauczymy Twój Zespół



Jak zwiększać przychód firmy poprzez znajomość i stosowanie dźwigni negocjacyjnych



Jak zmniejszać koszty dzięki świadomemu korzystaniu z narzędzi zakupowych



Jak kreować wiarygodny wizerunek Zakupów i firmy



Jak profesjonalizować Zakupy dzięki ustrukturyzowanej wiedzy zakupowej

Dla kogo dedykowane jest to szkolenie?

profitia

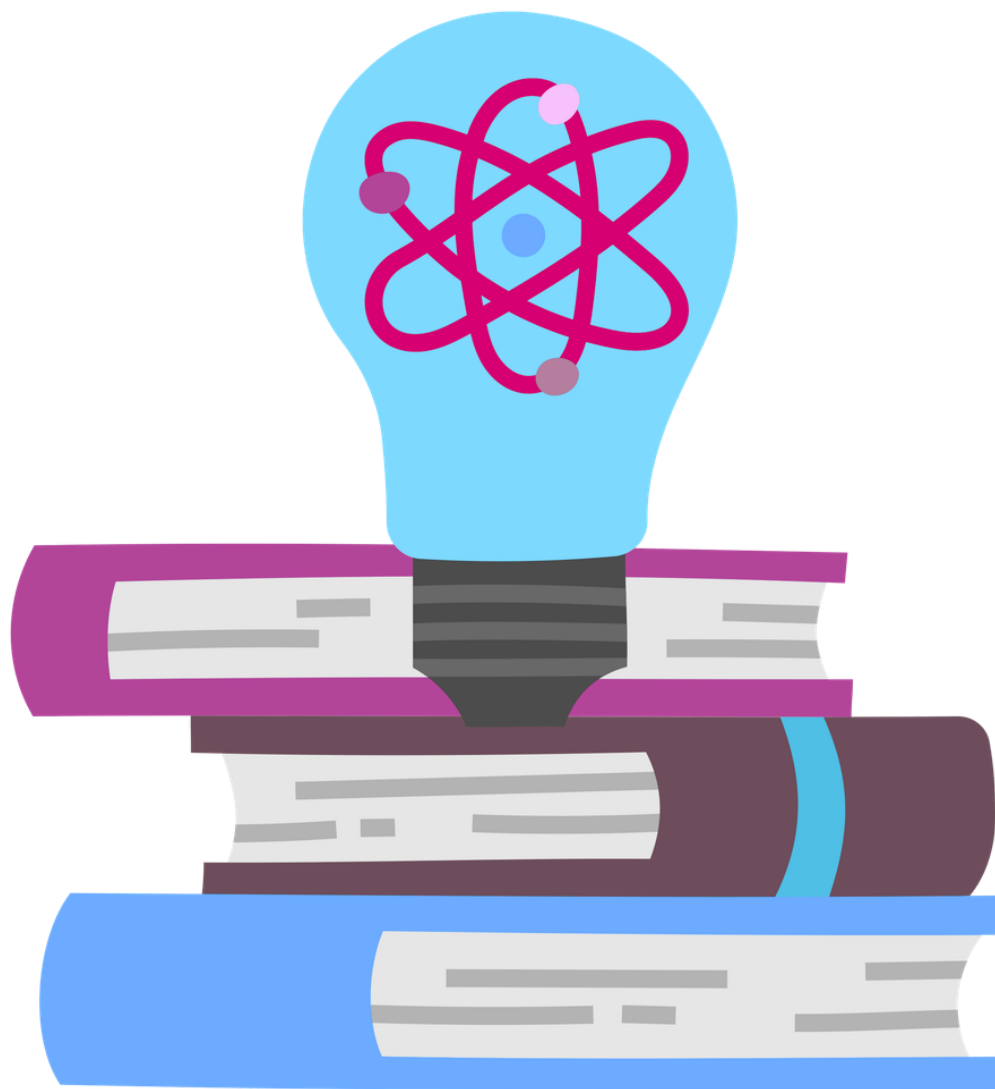
- Osoby rozpoczynające karierę w zakupach
- Osoby nowozatrudnione – SZKOLENIE REKOMENDOWANE NA ETAPIE ONBOARDINGU!
- Kupiec prowadzący postępowania zakupowe
- Osoby wspierające Kupców Wiodących/Kierowników Kategorii
- Asystenci i analitycy zakupowi
- Cały Zespół Zakupowy, bez względu na staż, doświadczenie i stanowisko – SZKOLENIE REKOMENDOWANE
- JAKO PRZESTRZEŃ DO WARSZTATU NAD USPÓJNIENIEM PRAKTYK I WYRÓWNANIU WIEDZY W ZESPOLE
- Dodatkowo polecamy udział w szkoleniu również dla Klientów Wewnętrznych, w celu zwiększenia świadomości i wiedzy z tematyki zakupowej w firmie



Efekty szkolenia – wiedza i umiejętności

profitia

Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:



- ✓ Pozna kluczowe definicje i pojęcia zakupowe
- ✓ Nauczy się, jak przebiega proces zakupowy
- ✓ Zrozumie role i odpowiedzialności osób zaangażowanych w proces zakupowy
- ✓ Pozna podstawowe tryby postępowań na wybór dostawców
- ✓ Opracuje kryteria prekwalfikacji dostawców, oceny ofert, rozliczania realizacji umowy
- ✓ Będzie zarządzał specyfikacją i dialogiem z interesariuszami
- ✓ Będzie stosował dźwignie oszczędnościowe
- ✓ Zmierzy się metodami analitycznymi w zakupach



Moduł 1: WPROWADZENIE DO ZAKUPÓW

1. Podstawowe pojęcia i definicje zakupowe
2. Proces zakupowy
3. Role i odpowiedzialności w procesie
4. Analiza spendu i zarządzanie kategoriami



Moduł 2: STRATEGICZNA FUNKCJA ZAKUPÓW

1. Analiza kategorii zakupowej
2. Przegląd rynku dostawców
3. Wstęp do strategii zakupowych
4. Dźwignie zakupowe (macierz Profitii)
5. Podejście do zarządzania relacjami z dostawcami



Moduł 3:

POSTĘPOWANIE ZAKUPOWE

1. Definiowanie potrzeb zakupowych i opracowywanie specyfikacji
2. Analiza całkowitego kosztu posiadania (TCO)
3. Kryteria udziału dostawców w postępowaniu
4. Kryteria oceny ofert
5. Tryby postępowań zakupowych
6. Modele liczenia oszczędności

Przykładowe narzędzia, metody i modele, które będziemy poznawać i trenować podczas szkolenia

profitia

- ✓ Schemat procesu zakupowego i drzewo zakupowe
- ✓ Macierz ryzyk i strategię zarządzania nimi
- ✓ Szablon do obliczania cyklu życia produktu
- ✓ Analiza 5 sił Portera
- ✓ Macierz Profitii – dźwignie zakupowe
- ✓ Model preferencji dostawcy



Szkolenie ABC Zakupowca to połączenie dużej dawki wiedzy z jeszcze większą dawką praktycznych ćwiczeń, dyskusji, pracy indywidualnej i grupowej



SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI ABY ZORGANIZOWAĆ SZKOLENIE

AGNIESZKA TWORZYŃSKA
LEARNING & DEVELOPMENT MANAGER

+ 48 572 001 381

agnieszka.tworzynska@profitia.pl

Odwiedź naszą stronę, aby poznać
nasze inne szkolenia dla Zakupów