

ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ ZAKUPOWĄ

Myśl strategicznie.
Działaj według planu.
Osiągaj wymierne cele.

1-2 dni szkoleniowe
łączenie wiedzy i praktyki
3 moduły, 18 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 generowanie oszczędności



Jak zmniejszać koszty świadomie zarządzając ryzykiem



Jak kreować wiarygodny wizerunek Zakupów i firmy



Jak zwiększać efektywność działań indywidualnych i zespołowych

Dla kogo dedykowane jest to szkolenie?

profitia

- **Manager Zespołu Zakupów**
- **Kupiec strategiczny, Lead Buyer, Category Manager, Kierownik Kategorii**

Opcjonalnie możemy zaprojektować szkolenie dla Tandemów Zakupowych np. z udziałem Zlecających lub osób odpowiedzialnych za sourcing. Na szkolenie możesz zaprosić interesariuszy, którzy wpływają na kształt i wdrożenie strategii kategorii np.:

- Klient Wewnętrzny zaangażowany w tworzenie i wdrażanie strategii kategorii
- Kupiec wspierający Lead Buyera
- Kupcy realizujący postępowania zakupowe



Formuła szkolenia – dobierz poziom szkolenia do Twoich potrzeb

profitia

Od teorii, przez praktykę, do wdrożenia!



- Pakiet indywidualnych konsultacji w zakresie prac nad strategiami kategorii
- Wsparcie merytoryczne i metodyczne
- Formuła elastyczna – do uzgodnienia
- Stworzenie i wdrożenie strategii kategorii

- Szkolenie 1-dniowe uzupełnione o całodzienną dawkę treningu analitycznego
- Przygotowanie do tworzenia/ rewizji własnej strategii kategorii
- Ćwiczenia oparte o indywidualne przykłady z zakupowego życia Uczestników

- Category management w pigułce!
- Wyrównanie wiedzy i praktyki w Zespole poprzez ćwiczenia i dyskusje
- Wnioskowanie strategiczne w praktyce

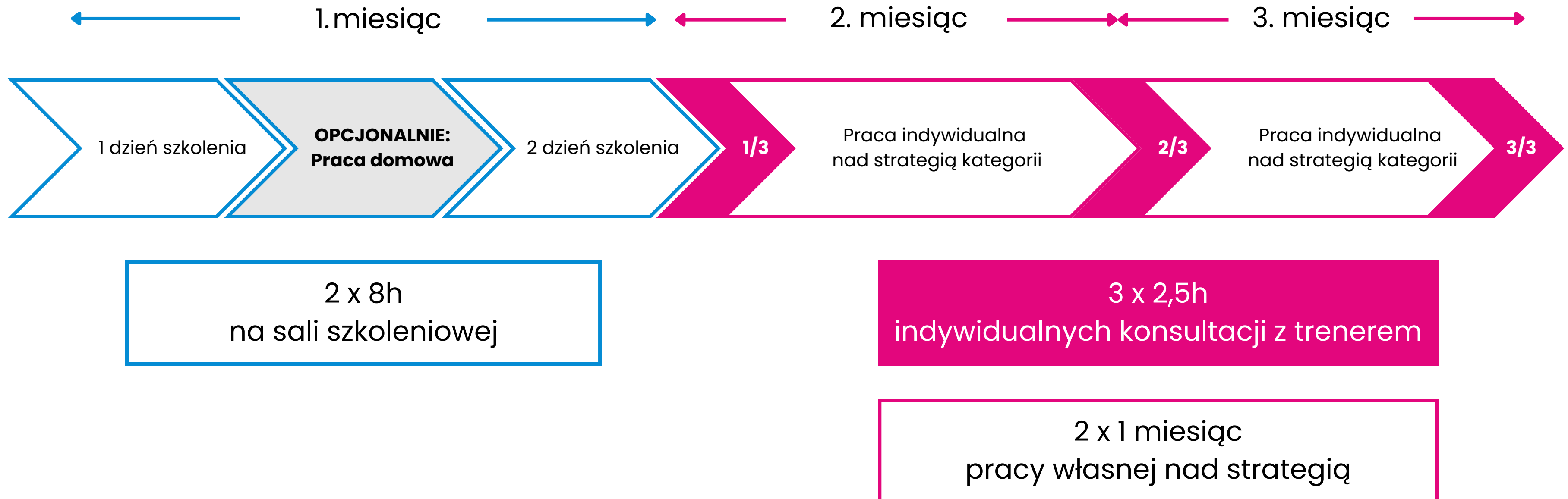
Zarządzanie kategoriami – cały program rozwoju kompetencji

profitia

Cały program rozwoju kompetencji strategicznego zarządzania kategorią trwa 3 miesiące i kończy się stworzeniem strategii kategorii przez Uczestnika

SZKOLENIE

WARSZTAT



Zakres szkolenia – szkolenie 1-dniowe

profitia



Moduł 1:

ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI – WPROWADZENIE

1. Rola Zakupów strategicznych w firmie
2. Strategia firmy a strategie zakupowe i strategie postępowań
3. Proces zakupowy i rola budowy strategii w procesie
4. Cele w Zakupach
5. Ryzyka w Zakupach (w tym supply chain stability)
6. Zespół Zakupowy – podział ról i odpowiedzialności



Moduł 2:

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE NA RÓŻNYCH POZIOMACH

1. Strategia obszaru Zakupów
2. Strategia kategorii
3. Strategia postępowania zakupowego
4. Zarządzanie specyfikacją oraz SLA
5. Zarządzanie interesariuszami

Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:

profitia



Zrozumie znaczenie i wpływ zarządzania strategicznego w Zakupach



Będzie potrafił opracować cele strategii kategorii spójne ze strategią firmy



Wykona segmentację ryzyk i opracuje scenariusze zarządzania nimi



Zrozumie role i odpowiedzialności osób zaangażowanych w Zakupy



Opracuje ramowy zakres własnej strategii kategorii



Zrozumie znaczenie strategii postępowania zakupowego



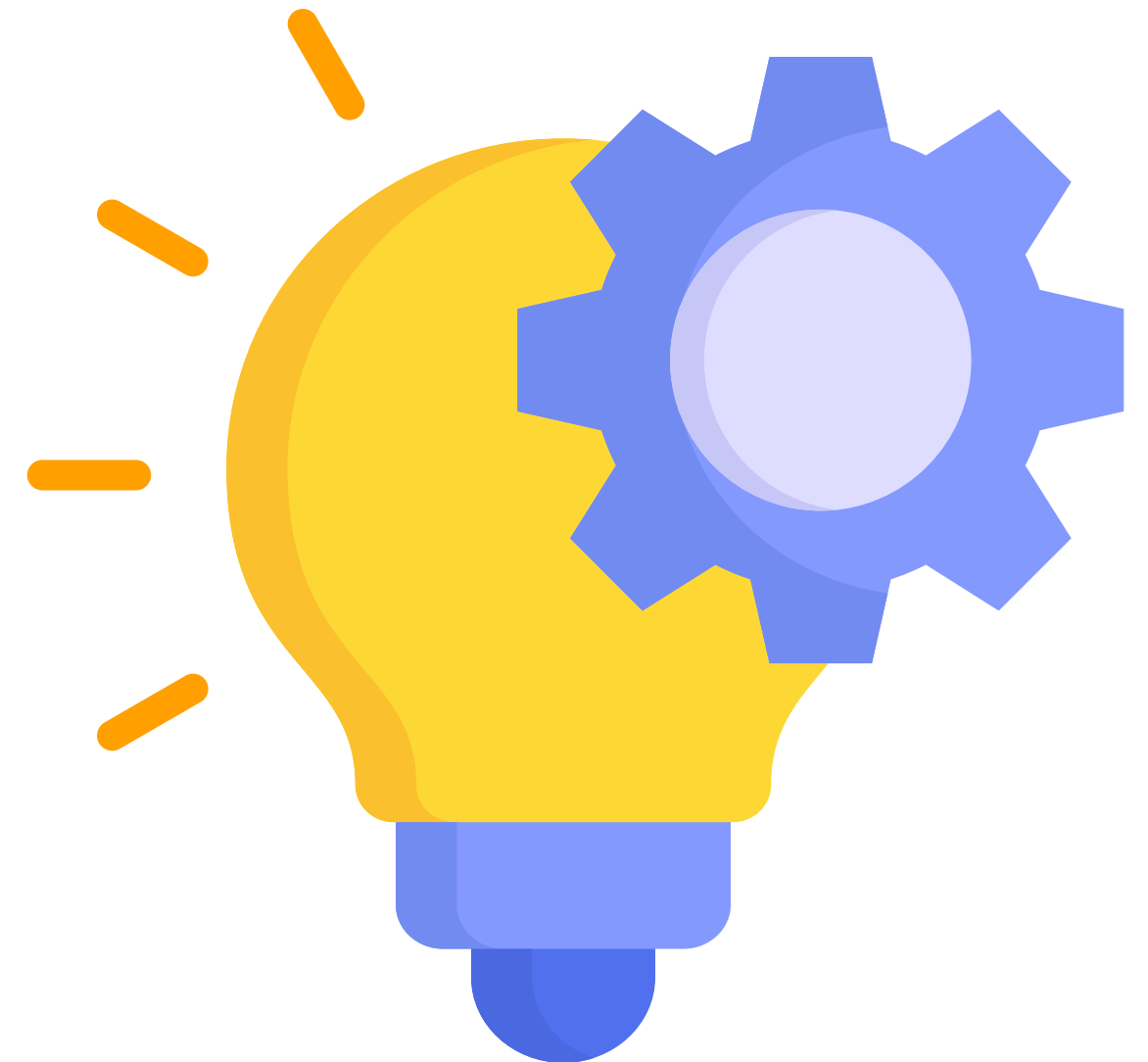
Będzie aktywnie wpływał na zakres postępowań zakupowych



Będzie zarządzał specyfikacją i dialogiem z interesariuszami



Będzie stosował dźwignie oszczędnościowe



Zakres szkolenia – szkolenie 2-dniowe

profitia



Moduł 1:

ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI – WPROWADZENIE

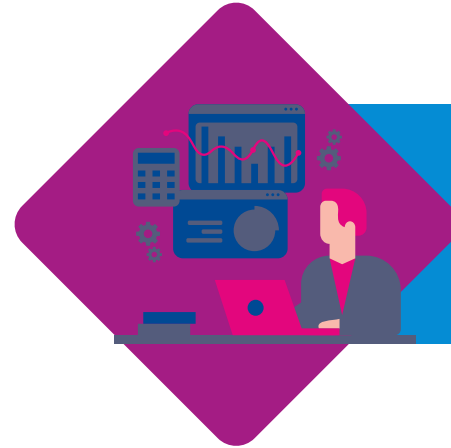
1. Rola Zakupów strategicznych w firmie
2. Strategia firmy a strategie zakupowe i strategie postępowań
3. Proces zakupowy i rola budowy strategii w procesie
4. Cele w Zakupach
5. Ryzyka w Zakupach (w tym supply chain stability)
6. Zespół Zakupowy – podział ról i odpowiedzialności



Moduł 2:

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE NA RÓŻNYCH POZIOMACH

1. Strategia obszaru Zakupów
2. Strategia kategorii
3. Strategia postępowania zakupowego
4. Zarządzanie specyfikacją oraz SLA
5. Zarządzanie interesariuszami



Moduł 3:

ZARZĄDZANIE KATEGORIAMI – NARZĘDZIA ANALITYCZNE

1. Analizy wewnętrzne
2. Analiza obowiązujących regulacji wewnętrznych
3. Analizy zewnętrzne (rynku)
4. Łączny koszt posiadania (TCO)
5. Cele oszczędnościowe i dźwignie optymalizacyjne
6. Wskaźniki efektywności – dobór, pomiar i raportowanie
7. Plan wdrożenia strategii kategorii

MODUŁ 3 zakłada wstęp do pracy nad własną strategią kategorii.

Warsztatowo omawiane są formatki do napisania strategii, tworzony jest ramowy plan strategii oraz ćwiczone są metody analityczne na indywidualnych przykładach.

Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:

profitia



Pozna i przećwicz zakupowe narzędzia analityczne



Będzie potrafił wykonać szereg analiz, by na ich podstawie weryfikować hipotezy zakupowe



Będzie potrafił mapować wydatki



Wykona segmentację własnej kategorii



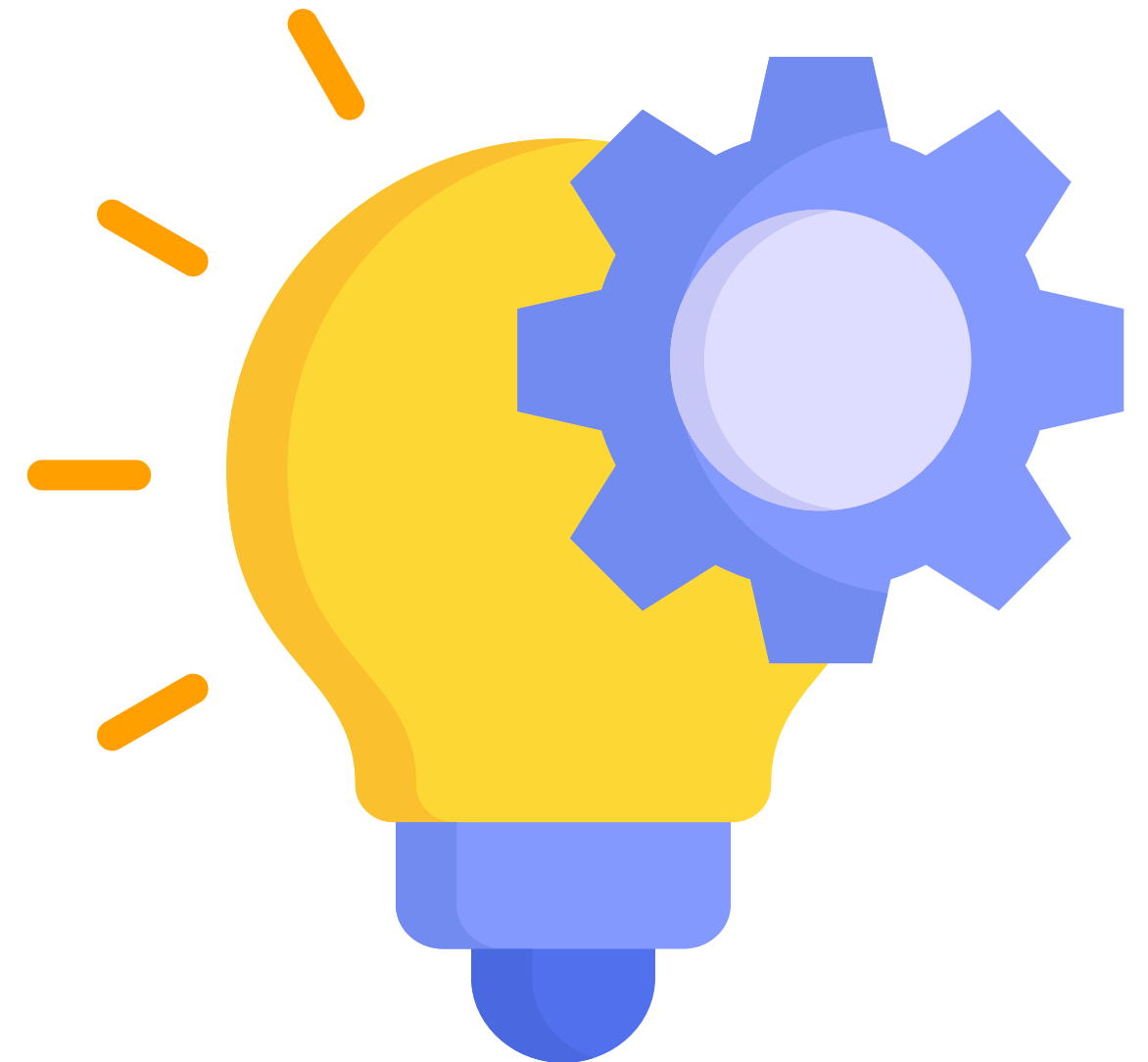
Opracuje system pomiaru wskaźników efektywności (KPI)



Opracuje plan wdrożenia strategii kategorii



Opracuje draft własnej strategii kategorii



Warsztat – pakiet konsultacji podczas tworzenia strategii kategorii

profitia

Zarządzanie kategoriami zakupowymi – poziom zaawansowany

W uzupełnieniu szkolenia, proponujemy **PAKIET KONSULTACJI** w zakresie prac nad strategiami kategorii.

Prowadzimy konsultacje 2-etapowo:

ETAP 1 – całodienne spotkanie, podczas którego Uczestnicy będą korzystać z indywidualnych konsultacji w ramach slotów czasowych. Na podsumowanie dnia wspólnie omówimy etap wdrożenia.

09:00 – 15.00: SESJE INDYWIDUALNE

- Omówienie draftów strategii zakupowych w poszczególnych kategoriach
- Dźwignie zakupowe – zaawansowane metody szukania oszczędności
- Określenie celów oszczędnościowych wraz z określeniem mierników

15:00 – 16:00: SESJA WSPÓLNA

- Plan wdrożenia i zarządzanie interesariuszami
- Zarządzanie kategorią zakupową w po wdrożeniu strategii

ETAP 2 – indywidualne konsultacje on-line w wybranych terminach z każdym Uczestnikiem osobno

Łączny pakiet konsultacji: 8h dla każdego Uczestnika

Warsztat to umożliwienie stworzenia i wdrożenia strategii kategorii

profitia

Twoja strategia przyniesie wymierne korzyści dzięki dźwigniom oszczędnościowym!



Zwieńczeniem warsztatu jest opracowanie struktury strategii kategorii

Strategia kategorii X

Podsumowanie managerskie

1. Profil kategorii

- Definicja kategorii
- Wartość kategorii
- Analiza umów i obecnych dostawców

2. Analizy rynku

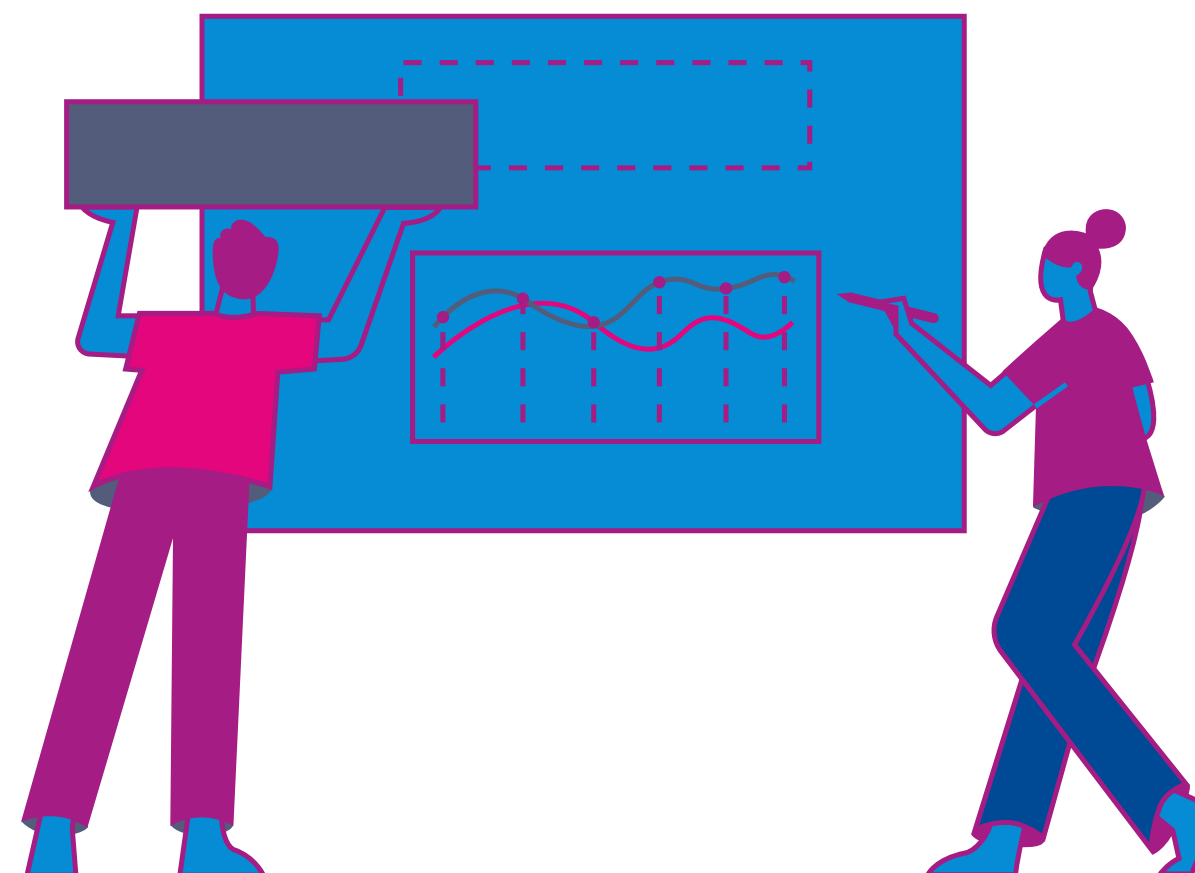
- Trendy oraz zmiany na rynku
- Główni dostawcy na rynku

3. Dźwignie optymalizacyjne

- Lista inicjatyw optymalizacyjnych
- Ocena efektów
- Kamienie milowe
- Metoda liczenia oszczędności

4. Plan wdrożenia

- Scenariusze wdrożenia strategii
- Analiza ryzyk wdrożeniowych
- Harmonogram wdrożenia wraz z podziałem odpowiedzialności



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

profitia



Macierz Kralijica – kultowe narzędzie zakupowe wykorzystywane w wielu wymiarach!



Analiza STEEPLE



Analiza SWOT



Analiza 5 sił Portera



Model preferencji dostawcy



Macierz ryzyk i strategię zarządzania nimi



Pozycjonowanie interesariuszy w modelu Egana



Macierz RACI



Łączny koszt posiadania (TCO)



Wnioskowanie metodą Pyramid Principle





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