

PROCES ZAKUPOWY

Mapuj proces i interesariuszy
Zrozum kategorię zakupową
Określ całkowity koszt posiadania

1 dzień szkoleniowy
Łączenie wiedzy i praktyki
3 moduły, 8 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 zarządzanie kategorią zakupową



Jak zmniejszać koszty dzięki efektywnemu procesowi zakupowemu



Jak kreować wiarygodny wizerunek Zakupów poprzez prowadzenie postępowań zakupowych zgodnych z najlepszymi praktykami



Jak określić Całkowity Koszt Posiadania (TCO), analizować kategorię

Dla kogo dedykowane jest to szkolenie?

profitia

- Osoby rozpoczynające karierę w zakupach
- Osoby nowozatrudnione – SZKOLENIE REKOMENDOWANE NA ETAPIE ONBOARDINGU!
- Kupcy prowadzący, pracownicy działów zakupów oraz działów pokrewnych
- Kadra kierownicza działów zakupów
- Zespół Zakupowy, który mierzy się ze zmianami w firmie
- 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



Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:



- ✓ Przeprowadzi całościowy proces zakupowy
- ✓ Dokona kompleksowej analizy kategorii zakupowych
- ✓ Określi Koszt Całkowitego Posiadania dla kategorii zakupowych w organizacji
- ✓ Przygotuje poprawne zapytanie ofertowe
- ✓ W obiektywny sposób przeprowadzi analizę i ocenę ofert dostawców
- ✓ Zrozumie role i odpowiedzialności osób zaangażowanych w proces zakupowy



Moduł 1:

ROLA ZAKUPÓW W BUDOWANIU WARTOŚCI DLA ORGANIZACJI

1. Czym są zakupy i czym różnią się od funkcji zamówieniowej
2. Wpływ Zakupów na efektywność przedsiębiorstw



Moduł 2:

EFEKTYWNY PROCES ZAKUPOWY

1. Znaczenie strategii zakupowej i zarządzania kategoriami w organizacji
2. Proces taktyczny zakupów jako klucz do realizacji strategii zakupowej
3. Proces operacyjny zakupów jako klucz do kontroli wydatków i oszczędności



Moduł 3:

WSPARCIE PROCESÓW ZAKUPOWYCH NARZĘDZIAMI

1. Integracja i digitalizacja łańcucha dostaw
2. Możliwości wsparcia procesu zakupowego narzędziami IT
3. Dobre i złe praktyki wykorzystywania narzędzi zakupowych

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

profitia



Analiza wydatków w kategorii i zasady tworzenia drzewa kategorii



Analiza danych wewnętrznych oraz rynku dostawców



Określenie i analiza Całkowitego Kosztu Posiadania (TCO)



Metody mapowania procesu zakupowego i jego interesariuszy



Szkolenie z zarządzania procesem zakupowym to połączenie dużej dawki wiedzy z jeszcze większą dawką 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