

Zapraszamy na szkolenie prowadzone w formule on-line, skierowane głównie do działów zakupów i logistyki. Podczas szkolenia prezentowane będą konkretne możliwości generowania oszczędności w firmach dla wybranych grup asortymentowych, oraz możliwości liczenia i raportowania tych oszczędności.

Wszystkie zaprezentowane podczas zajęć narzędzia, są do natychmiastowego wdrożenia w firmach – obecna sytuacja kryzysowa, wymusza na firmach bardzo szybkie zmiany. Przede wszystkim zakupy biznesowe muszą działać w metodologii Agile – zwinnie i szybko reagować na otaczające nas zmiany przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości dostaw i generowaniu oszczędności.

GENEROWANIE OSZCZĘDNOŚCI W ZAKUPACH

- 1. Szybkie dźwignie oszczędnościowe (savings levers) – czyli gdzie szukać oszczędności, z których korzyści będziemy mogli czerpać w krótkim horyzoncie czasowym?**
 - a) Sourcing i global sourcing – przetargi, zapytania ofertowe, jak szukać dostawców lokalnie i na globalnym rynku
 - b) Negocjacje – jak przeprowadzić szybkie negocjacje w czasie kryzysu i na co zwracać uwagę
 - c) Zarządzanie popytem – to kopalnia możliwości oszczędności i jednocześnie bardzo słabo eksplorowany obszar w wielu przedsiębiorstwach
- 2. Płynność finansowa – możesz chwilowo nie mieć zysków, albo nawet przez długie miesiące, ale kiedy firma traci płynność finansową, światło gaśnie bardzo szybko. W jaki sposób dział zakupów wspomaga płynność finansową firmy?**
 - a) Termin płatności z dostawcą – jak w szybki i łatwy sposób zweryfikować możliwości dostawcy w zakresie wydłużenia terminu płatności
 - b) Jak policzyć wpływ wydłużenia terminu płatności na biznes nasz i naszego dostawcy
 - c) Jak przygotować argumentację wobec dostawcy oraz przykłady kompromisów w zakresie terminów płatności
- 3. Płynności finansowe ciąg dalszy :**
 - a) Zarządzanie zapasem
 - b) Negocjacje skracania terminów realizacji dostaw, zmniejszania MOQ
 - c) Korelacja MOQ, LT, OTD, SLA – czyli wskaźniki, na podstawie, których zmierzysz czy bezpieczne jest dalsze cięcie zapasów
- 4. Narzędzia raportowana oszczędności**
 - a) Tworzenie planów oszczędnościowych
 - b) Szybkie oszczędności oraz długofalowe projekty oszczędnościowe
 - c) Zasady rozliczania oszczędności – wzory liczenia oszczędności

Proponowany trener



Jacek Jarmuszcak – trener-praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności. Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu na kierunku Zakupy w biznesie

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.

Opinie o jego szkoleniach

Wszystko oparte na przykładach z pracy i doświadczeniu prowadzącego – SUPER!

Najlepsze szkolenie z negocjacji na którym byłem, a byłem na wielu. Polecam!

Bardzo interesujące, praktyczne zachowania, techniki nie są tak istotne, jak przygotowanie.

Ciekawe, profesjonalne.

Bardzo bogate w nowe wiadomości.

Praktyczne rady dotyczące postawy w czasie negocjacji, rozwiązywania problemów.

Podobało mi się, że przekazywano informacje ze strony praktycznej.

Warto wziąć w nim udział.

Z pewnością polecę to szkolenie dalej.

Prowadzący z pasją opowiada o temacie.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG (Anpak, Kilargo) dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Doświadczenie zdobyte w branży FMCG rzutuje na późniejszy styl negocjacyjny. Kluczowe aspekty skutecznych negocjacji to – **szczegółowe przygotowanie, dokładna analiza, świadomość czasu jako kluczowego czynnika skuteczności negocjatora oraz wywieranie presji na dostawcy/adwersarzu.**

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.

Później jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group zarządzał zespołem który przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

Jako Global Category Manager był zatrudniony w Grupie Danfoss.

Obecnie Vice President w firmie NextBuy

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, Aukcje Elektroniczne.

Jako Global Category Manager tworzy strategię zakupowe i prowadzi negocjacje z kluczowymi dostawcami w najbardziej wymagającym obszarze zakupów: IT, **usług profesjonalnych oraz floty samochodowej.**

Łączna wartość zakupów, które negocjował w trakcie swojego dotychczasowego doświadczenia przekracza trzy miliardy Euro.

Lista wybranych firm, uczestników warsztatów negocjacji zakupowych prowadzonych przez Jacka Jarmuszcaka (szkolenia zamknięte i otwarte)

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. – Płock, Pol-AM-PACK S.A. w Krakowie Oddział Huta Szkła "ORZESZE" w Orzeszu – Orzesze, CERAMIKA Paradyż Sp. z o.o. – Opoczno, Venetian Investment Sp. z o.o. – Wrocław, Vibracoustic Polska Sp. z o.o. – Środa Śląska, LG ELECTRONICS Wrocław Sp. z o.o. – Kobierzyce, Viacon Sp. z o.o. – Rydzyna, Ferrosan Medical Devices Sp. z o.o. – Szczecin, SIEMENS Sp. z o.o. – Warszawa, TRW POLSKA Sp. z o.o. Centrum Inżynieryjne – Częstochowa, OTCF S.A. – Wieliczka, PREVAC Sp. z o.o. – Rogów, LG DISPLAY Poland Sp. z o.o. – Kobierzyce, Colian Sp. z o.o. – Opatówek, Ficomirrors Polska Sp. z o.o. – Dąbrowa Górnicza, Black Red White SA – Biłgoraj, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Vitkovice Milmet S.A. – Sosnowiec, Sils Centre Gliwice Sp. z o.o. – Gliwice, Bombardier Transportation Polska Sp. z o.o. – Łódź, Trenkwalder Benefit Sp. z o.o. – Kraków, MESSER Polska Sp. z o.o. – Chorzów, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o. – Katowice, Oasis East Sp. z o.o. – Gliwice

Temat	GENEROWANIE OSZCZĘDNOŚCI W ZAKUPACH.
Miejsce	Szkolenie on-line
Termin	27 kwietnia 2021 r. Zajęcia w godzinach 09:00 – 15.00.
Finanse	<p>Koszt uczestnictwa jednej osoby: 552 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT.</p> <p>W cenie uwzględniono koszty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cena zawiera: dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, autorskie materiały szkoleniowe (w formie pdf – przesłane w dniu szkolenia, przed rozpoczęciem szkolenia) • zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika. <p>Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników:</p> <ul style="list-style-type: none"> • internet o prędkości powyżej 4mbp/s • aktualna wersja jednej z przeglądarek: Chrome, Mozilla Firefox, Opera, Safari • komputery z systemem Windows od wersji 7 w górę, lub MacOS od wersji 10 • głośniki lub słuchawki • kamera, mikrofon
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji
Zgłoszenia	<p>Zgłoszenia przyjmujemy faksem, telefonicznie lub pocztą pod adresem:</p> <p>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</p> <p>Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.</p>

Spółka Vademecum posiada certyfikaty:



**System Zarządzania Jakością
PN-ENISO 9001:2015-10**



**Znak jakości MSUES
nr 431/2020**

ZGŁOSZENIE na szkolenie ON-LINE - GENEROWANIE OSZCZĘDNOŚCI W ZAKUPACH

W terminie (zaznacz właściwy):

27 kwietnia 2021 r.

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

tel.: (0-) fax: e-mail: NIP:.....

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1.-

2.-

Imię i nazwisko osoby dokonującej zgłoszenia – stanowisko

.....-

Data zgłoszenia Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia**

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum - Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl