



ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW

szkolenie dla Szefów Działów Zakupów

Zapraszamy na szkolenie, o którym jego dotychczasowi uczestnicy powiedzieli m.in.

- *Wszystko oparte na przykładach z pracy i doświadczeniu prowadzącego – SUPER!*
- *Bardzo dobre, solidne szkolenie. Polecam. Wiele tematów omówionych, wiele przykładów przytoczonych.*
- *Po tym szkoleniu zastosuje metody ustalania celów kupcom oraz metody klasyfikacji dostawców.*

Program treningu opracował – **Jacek Jarmuszcak** – doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW

szkolenie dla Szefów Działu Zakupów

Program szkolenia

Zakres realizowanej tematyki

1. **Rola działu zakupów w firmie. Wprowadzenie do finansów przedsiębiorstw Kluczowe obszary współpracy z dostawcami.**
2. **Finanse przedsiębiorstw dla Działu Zakupów. W jaki sposób zwiększamy konkurencyjność przedsiębiorstwa.**
 - Podstawowe pojęcia finansowe i terminy (bilans, cash flow, P&L)
 - Próg rentowności – ujęcie kontrolingowe (EVA, NOPAT, WACC)
 - Pokrycie finansowe (marża brutto)
 - Ocena rentowności produktów i usług
 - Ocena opłacalności na podstawie metod złożonych (NPV, IRR)
 - Klasyfikacja kosztów kontrolingu (koszty stałe, zmienne, koszt standardowy)
3. **Cele i rozwój kupców (personelu)**
 - Jakie są wskaźniki efektywności działu zakupów oraz kupców?
 - Jak rozliczać oszczędności?
 - Oszczędności, czyli zmniejszenie wydatków oraz unikanie kosztów, czyli niedopuszczanie do niepotrzebnych wydatków (cost savings and cost avoidance)
 - Weryfikacja pracy podległego personelu
4. **Delegowanie pracy podległemu zespołowi**
 - Delegowanie pracy kupcom oraz dostawcom
 - Rozwój kompetencji kupców, coaching zespołu.
5. **Procedury**
 - Jak stworzyć procedury postępowania przetargowych?
 - Procedura reklamacyjna
 - Dobre praktyki w budowaniu relacji z dostawcami
6. **Narzędzia**
 - Szablony umów
 - Szablony zapytań ofertowych
 - Szablony komunikacji wewnętrznej z pozostałymi działami (Jakość, Produkcja, Marketing etc.)
 - Budowa modelu struktury kosztowej CBD (and. Cost Break Down)
 - Wykorzystanie szczegółowego modelu TCO (ang. Total Cost of Ownership) w negocjacjach handlowych z dostawcami lub klientami
7. **Narzędzia planowania szefa działu zakupów**
 - Harmonogram prac
 - Harmonogram oszczędności
 - Narzędzie mapowania klientów wewnętrznych
8. **Współpraca z innymi działami w firmie**
 - Komunikacja z Zarządem
 - Podział ról i obowiązków między działami (Jakość, Logistyka, Zakupy, Sprzedaż, Marketing, Produkcja)
9. **Trudny klient wewnętrzny**
 - Współpraca i szukanie synergii we współpracy z działami Logistyki, Planowania i Produkcji
 - Elastyczny Łańcuch Dostaw (Lean).
 - Najważniejsze modele Lean Supply Chain (VMI, CS, KANBAN)
10. **Umowa Handlowa jako strażnik realizacji ustalonych zasad współpracy i jeden z najważniejszych dokumentów handlowych**
 - Ogólne Warunki Zakupów/Sprzedaży. Różnice między OWZ a kontraktem i zamówieniem.
 - Techniki negocjacji kar umownych. Jak łatwo i bez uszczerbku na relacji z partnerem handlowym, wynegocjować kary umowne?
 - Ćwiczenia na przykładach z życia wziętych.

Zajęcia poprowadzi



Jacek Jarmuszczak

Trener – praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji i strategii zakupowych

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.

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).

Warunki finansowo-organizacyjne

Temat	ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW szkolenie dla Szefów Działu Zakupów
Miejsce	Wrocław , WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3
Termin	26-27 maja 2022 r. Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach: 1350 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: <ul style="list-style-type: none"> • 16 godzin dydaktycznych warsztatów, • materiały szkoleniowe i pomocnicze, • serwis kawowy oraz lunch, • zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.
Informacja dodatkowa	Koszt noclegu w WenderEDU Business Center w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi 155 zł brutto .
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy 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.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: 71 341 85 10,
e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie – ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW- szkolenie dla Szefów Działu Zakupów

W terminie (zaznacz właściwy):

26-27.05.2022, Wrocław

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

.....

tel.: (0) fax:

e-mail: NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przedterminem 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