



# Strategie generowania oszczędności w zakupach biznesowych

## Pracujesz w Dziale Zakupów?

**Zatem wiesz, że sprawne zarządzanie zakupami to duże wyzwanie!**

Codziennie zastanawiasz się jak i gdzie kupić, aby zapłacić mniej?

Chciałbyś, aby proces zakupu był mniej skomplikowany, ale nie wiesz jak to zrobić?

I zawsze pojawia się pytanie "Czy można jeszcze lepiej, szybciej, taniej"?

**Sprawdź, gdzie kryją się oszczędności!**

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

# Strategie generowania oszczędności w zakupach biznesowych

## Zakres realizowanej tematyki

1. **ŹRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWACH.** Czy znasz je wszystkie?
  - o Strategiczne obszary kontrybucji Działu Zakupów oraz kluczowe wskaźniki (EBITA, oszczędności bezpośrednie i pośrednie, płynność finansowa, marża, obrotowość pieniądza (ang. Velocity), poziom realizacji)
2. **DOSTAWCY JAKO ŹRÓDŁO OSZCZĘDNOŚCI FIRMY**
  - o Klasyfikacja i kategoryzacja dostawców
  - o Segmentacja dostawców w oparciu o profesjonalne narzędzia kupieckie – dostawcy: komercyjni, preferowani, strategiczni
3. **PRODUKTY/USŁUGI – CAŁKOWITY KOSZT POSIADANIA ZAMIAST CENY ZAKUPU**
  - o Czynniki kosztowe i czynniki kosztotwórcze i ich wpływ na wynik finansowy firmy (szczegółowy model TCO – ang. Total Cost of Ownership)
4. **ELASTYCZNY ŁAŃCUCH DOSTAW (LEAN)**
  - o Co wpływa na płynność finansową firmy?
  - o Najważniejsze modele Lean Supply Chain (VMI, CS, KANBAN)
  - o Jak wykorzystać zasoby dostawców do uelastyczniania logistyki
5. **UMOWA ZAKUPOWA**
  - o Ogólne warunki zakupów (OWZ)
  - o Różnice między OWZ, a kontraktem i zamówieniem
  - o Kary umowne
6. **ZARZĄDZANIE ZMIANĄ I PROJEKTEM ZAKUPOWYM**
  - o Profesjonalne narzędzia kupieckie do zarządzania projektami,
  - o Identyfikacja wszystkich interesariuszy/klientów wewnętrznych oraz ich interesów i potrzeb,
  - o Czas i harmonogram prac, ustalanie zespołu, produkty prac (ang. Deliverables)
7. **KRYTERIA WYBORU I OCENA DOSTAWCÓW**
  - o Selekcjonowanie dostawców
  - o Kryteria i metody wyboru najlepszych dostawców
  - o Metoda 0-10
8. **NEGOCJACJE ZAKUPOWE Z DOSTAWCAMI**
  - o Źródła siły w negocjacjach.
  - o Jak dobrze znasz swoją BATNA?
  - o Siła informacji zwrotnej dla dostawcy w trakcie negocjacji
9. **PRZETARGI ELEKTRONICZNE I E-AUKCJE**
  - o Nowoczesne taktyki e-aukcyjne (e-negocjacje),
  - o Bardzo skuteczne - aukcja holenderska, japońska, angielska oraz wiele ich modyfikacji

## 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

<b>Temat</b>	<b>Strategie generowania oszczędności w zakupach biznesowych</b>
<b>Miejsce szkolenia</b>	<b>Wrocław</b> , WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3
<b>Termin szkolenia</b>	<b>24-25 lutego 2025 r. r.</b> Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
<b>Finanse</b>	<p><b>Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach:</b> 1700 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT.</p> <p><b>Cena zawiera:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 16 godzin dydaktycznych warsztatów,</li> <li>• materiały szkoleniowe i pomocnicze,</li> <li>• serwis kawowy oraz lunch,</li> <li>• zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.</li> </ul>
<b>Informacja dodatkowa</b>	Koszt noclegu w WenderEDU Business Center w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi 225 zł brutto.
<b>Płatność</b>	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
<b>Zgłoszenia</b>	<p><b>Zgłoszenia przyjmujemy</b> 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</p> <p><b>Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia</b> prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.</p>

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

## ZGŁOSZENIE na szkolenie – Strategie generowania oszczędności w zakupach biznesowych

**W terminie** (zaznacz właściwy):

**24-25.02.2025, 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](mailto:vade@vade.com.pl)