



# Profesjonalny, optymalny proces zakupowy.

Jak oszczędzać duże pieniądze  
i pozyskiwać najkorzystniejsze  
rozwiązania?

Jak przebiega modelowy proces  
zakupowy?

Jak zarządzać procesem  
zakupowym, aby był on optymalny  
dla organizacji?

Dwudniowe szkolenie **prowadzone przez kupca**,  
w czasie którego:

## DOWIESZ SIĘ

- Jaki jest sens istnienia działu zakupów i czy warto tworzyć procedurę zakupową
- Czym jest sourcing; jakimi kanałami pozyskiwać oferty z danej branży
- Od czego się zaczyna i czy kiedyś się kończy proces zakupowy
- Kto z organizacji powinien być zaangażowany w proces wyboru dostawcy
- Jak budować lojalność dostawców

## NAUCZYSZ SIĘ

- Zarządzać procesem zakupowym na każdym jego etapie
- Zaspokajać potrzeby klienta wewnętrznego
- Precyzyjnie formułować zapytania i pozyskiwać adekwatne oferty
- Formułować wszystkie cele negocjacyjne dla przedmiotu zakupu
- Unikać pułapek związanych ze składaniem zamówień
- Poznasz sprzężenie zwrotne pomiędzy zakupami a należnościami i innymi działami

## DOŚWIADCZYSZ

- Stworzysz kompletną procedurę i dokumentację dla procesu zakupowego.
- Zapobiegania konfliktom między interesariuszami procesu
- Zarządzania efektywnością pracy uczestników procesu
- Problemów związanych z pozyskaniem ofert i eliminowaniem ich przyczyn
- Analizy różnicy między najtańszą a najlepszą ofertą

... i zakończysz je mając pełną jasność,

**jak zorganizować optymalny proces zakupowy**  
w swojej organizacji.



## DLA KOGO?

Szkolenie poświęcone organizacji procesu zakupowego jest dedykowane wszystkim, którzy stoją przed wyzwaniem **realizowania zakupów** dla swojej organizacji. Najwięcej przydatnych narzędzi i wiedzy wyniosą **właściciele firm, szefowie logistyki** planujący stworzenie jednostki zakupowej w swoich organizacjach, **szefowie zakupów/procurementu**, budujący zespoły, organizujący pracę działu, planujący reorganizację.

## PROGRAM

### DZIEŃ I

Powitanie.  
Process experience – przygody kupowanego przedmiotu.  
Proces zakupowy w firmie produkcyjnej i firmie handlowej. Analiza.  
Miejsce procesu zakupowego w strukturze organizacyjnej.  
Interakcja działu zakupów z innymi jednostkami organizacyjnymi.  
Dokumentacja w procesie zakupowym.

### DZIEŃ II

Process experience – dzisiaj zakupy robisz Ty.  
Raportowanie.  
Strategie zakupowe. Polityka zakupowa dla organizacji.  
Podsumowanie.

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.  
Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

## METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest **aktywny udział** wszystkich uczestników i wypracowanie indywidualnych narzędzi najskuteczniejszych w rękach ich autora.

W programie zawarte są **gry, burze mózgow, facylitacja i studia przypadków** z wplecionymi elementami **Design Thinking, neurodydaktyki, NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



## KTO PROWADZI



### Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem kupieckim w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

[www.kamilajakubowska.eu](http://www.kamilajakubowska.eu)