



# Zakupy IT

W jaki sposób pozyskiwać oferty  
na rozwiązania IT?

Jak wybierać optymalnych  
dostawców?

Jak skonstruować dobrą umowę  
na dostawę rozwiązań IT?

Dwudniowe szkolenie  
**dla kupców rozwiązań IT,**  
w czasie którego:

## DOWIESZ SIĘ

- Jak przebiega optymalny proces zakupowy w sektorze rozwiązań IT na polskim rynku
- Czym się różnią RFI, RFP, RFQ i jakie spełniają funkcje w zakupach IT
- Co to vendor lock-in, sukces fee, exit plan, skalowalność, road mapa produktowa i inne zagadnienia
- Kto jest Ci potrzebny, aby proces wyboru dostawcy był najbardziej optymalny
- Jak monitorować umowę i zarządzać portfelem dostawców

## NAUCZYSZ SIĘ

- Jak przygotować kompletne RFI, RFP, RFQ
- Jak formułować zapisy w umowie, aby zabezpieczała Twoje interesy na dobry i zły czas
- Jak rozdzielać role w zespole negocjacyjnym
- Zasad obowiązujących w procesie zakupu towarów i usług IT
- Analizować ryzyka w procesie wyboru dostawcy
- Dokonywać optymalnego wyboru

## DOŚWIADCZYSZ

- ... i zmierzysz się z mnogością parametrów zakupów IT
- Formułowania i adresowania zapisów w umowie
- Jakie konsekwencje może nieść niemyślenie o przyszłości podczas konstruowania umowy
- Problemów i pułapek komunikacji z dostawcą z sektora IT

... i zakończysz ją mając pełną jasność,  
**jak optymalnie kupować produkty IT!**



## DLA KOGO?

Szkolenie poświęcone Zakupom IT jest dedykowane wszystkim, którzy stoją przed wyzwaniem **wyboru dostawcy towarów i usług IT**.

## PROGRAM

### DZIEŃ I

- Powitanie.
- Przygotowanie do negocjacji biznesowych.
- Analiza rynku.
- Definiowanie celów negocjacyjnych.
- Negocjacje kupieckie.

### DZIEŃ II

- Model procesu zakupowego IT.
- Przegląd rynku dostawców i rozwiązań IT.
- Pozyskiwanie wiedzy, pozyskiwanie ofert.
- Ocena dostawców, ocena ofert.
- Checklista negocjatora IT; kontraktowanie.
- Monitoring umów i zarządzanie portfelem dostawców.
- 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 mózgów, facylitacja i studia przypadków z wplecionymi elementami **Design Thinking**, **neurodydaktyki**, **NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



## KTO PROWADZI



### PhD Marzena Miłek

Vendor Manager w LUX MED odpowiedzialna za strategię zarządzania portfelem rozwiązań, umów i dostawców IT.

Od 10 lat zajmuje się obszarem wyboru dostawców IT, brała udział w wielu procesach zakupowych i negocjacyjnych.

Uczestniczyła w negocjacjach największego projektu IT w sektorze ubezpieczeń w Europie w ostatnich 10 latach.

Wcześniej 10 lat po stronie sprzedaży jako Dyrektor Sprzedaży prowadziła procesy sprzedażowe zarówno w sektorze public jak i na rynkach komercyjnych.



### Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem 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)