

## ZARZĄDZANIE ZAKUPOWYCH

## ZAKUPAMI

## Z

## ELEMENTAMI

## NEGOCJACJI

17.09.2020-18.09.2020 - Warszawa

19.11.2020-20.11.2020 - Warszawa

### O SZKOLENIU:

Zakupy i zarządzanie zakupami jako nieodłączna część łańcucha dostaw stają się, w obecnej sytuacji rynkowej i gospodarczej, kluczowym elementem w strategicznym zarządzaniu organizacjami. Prawidłowe i profesjonalne zorganizowanie i zarządzanie procesami zakupowymi znacznie przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw w walce o rynek i realizacji strategii opartych na niskich kosztach.

Grupa docelowa szkolenia "Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych:

Szkolenie z zarządzania zakupami służy rozwojowi i podniesieniu kompetencji:

Managerów działów zakupów i zaopatrzenia, którzy odpowiadają za organizację i kierowanie procesami zakupowymi w przedsiębiorstwach.

Kupców i specjalistów ds. zakupów realizujących cele zakupowe.

Wszystkim, którzy wiążą swoją karierę zawodową z pracą w działach zakupowych.

Jak uczestnicy i klienci oceniają szkolenie Zarządzanie Zakupami?

Przed wyborem szkolenia i firmy szkoleniowej warto zapoznać się z opiniami i ocenami osób, które już brały w nim udział.

Opinie o szkoleniu zrealizowanym 25-26 kwietnia:

"Trener praktyk z ogromnym zakresem wiedzy z zakresu zakupów, duża liczba ćwiczeń".

"Bardzo dobre szkolenie -> poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy".

"Całość programu była bardzo dobrze i ciekawie zrealizowana, do wykorzystania w przyszłości".

Szkolenie i trener zostali ocenieni na 4,85 w skali 1-5. Zapoznaj się z pełną treścią informacji zwrotnej "Zarządzanie zakupami -opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".

Ocena i opinie szkolenia przeprowadzonego 10 i 11 grudnia (średnia 5,00!):

"Szkolenie było prowadzone ciekawie, dynamicznie. Poparte wieloma przykładami i ciekawostkami"; "Trener wykazał się zaangażowaniem poprzez przekazywane treści oraz materiały"; "Świetne przygotowanie do tematu".

Jak uczestnicy uzasadniali "5,00" dowiesz się z informacji zwrotnej "Zarządzanie zakupami. Dynamicznie i ciekawie".

### CELE SZKOLENIA:

~~Celem szkolenia "Zarządzanie Zakupami z Elementami Negocjacji Zakupowych" jest przekazanie uczestnikom wiedzy i~~

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



umiejętności niezbędnych do nowoczesnego kierowania procesem organizacji i realizacji polityki zakupowej przedsiębiorstwa.

Biorąc udział w szkoleniu z zarządzania zakupami:

Poznasz nowoczesne strategie stosowane w polityce zakupowej i narzędzia ich realizacji.

Nauczysz się wykorzystywać analizy i wskaźniki do mierzenia i oceny efektywności procesów zakupowych.

Poznasz zasady i modele współpracy z dostawcami.

Zdobędziesz (rozwiniesz) swoje kompetencje w zakresie negocjacji zakupowych.

Dowiesz się jak są podstawowe zasady organizacji działu zakupów i zarządzania zespołem kupców.

## **PROGRAM SZKOLENIA:**

### **1. SPECYFIKA I CELE DZIAŁU ZAOPATRZENIA**

Funkcja i cele działu zaopatrzenia

Proces ewolucji roli zaopatrzenia w strukturach biznesowych

Logistyka zaopatrzeniowa i jej zadania cząstkowe

### **2. ZINTEGROWANE SYSTEMY ZARZĄDZANIA A PROCES ZAOPATRZENIA**

Ewolucja i cechy systemów MRP, MRP z zamkniętą pętlą, MRP II, ERP

Zaopatrzenie w systemie "just in time"

Podstawowe zasady zarządzania zaopatrzeniem

### **3. ZAOPATRZENIE JAKO PLAN I STRATEGIA**

Działania procesu zaopatrzenia

Elementy strategii zakupu

Instrumenty polityki zaopatrzenia i przykłady ich stosowania

### **4. PLANOWANIE I MIERZENIE PROCESÓW ZAOPATRZENIOWYCH**

Analiza rentowności i kosztów

Metody kształtowania zapasów

Analiza ABC XYZ w zarządzaniu bezpieczeństwem magazynowym

Analiza procesu: od zamówienia do przyjęcia

### **5. WSPÓŁPRACA Z DOSTAWCAMI**

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Metody pozyskiwania informacji o produktach i dostawcach  
Segmentacja dostawców i dostarczanego asortymentu  
Kryteria wyboru dostawców  
Zarządzanie dostawcami w modelach Supplier Development - SD, Early Supplier Involvement ESI  
Strategiczne zarządzanie dostawcami  
Metody modelowania współpracy  
System okresowej oceny dostawców: kryteria i metody  
Cykl współpracy: od nawiązania do zakończenia

## 6. REGULOWANIE ZASAD WSPÓŁPRACY Z DOSTAWCAMI

Modele umów z dostawcą  
Definiowanie warunków handlowych - możliwe warianty  
Wzorowy kontrakt: na co zwracać uwagę, do czego dążyć, czego unikać  
Jak doprowadzić do udanych renegotjacji warunków handlowych

## 7. NEGOCJACJE JAKO KLUCZOWY ELEMENT PROCESU ZAOPATRZENIA

Rodzaje negocjacji i typowe sytuacje  
Style negocjacyjne  
Przygotowanie do negocjacji  
Specyfika procesu negocjacyjnego i jego warianty  
Techniki negocjacyjne  
Metody wywierania wpływu

## 8. ORGANIZOWANIE DZIAŁU ZAKUPÓW

Główne grzechy managerów działów zakupu  
Budowanie zespołu zakupowego  
Kompetencje kupców - jak je rozpoznać i jak je rozwijać

### **TRENER:**

Marcin Mielniczuk

Trener praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania zakupami, dostawcami i negocjacji kupieckich. Specjalista w zakresie tworzenia zespołów zakupowych, budowania sieci dostawców, kreowania skutecznej polityki asortymentowej. Praktyk posiadający doświadczenie w tworzeniu procesów zakupowych, redukcji kosztów, kategoryzacji i zarządzania asortymentem. Posiada ponad 12 letnie doświadczenie zawodowe w obszarze zakupów.

W latach 2006 - 2009 związany był z Emperia Holding S.A. początkowo jako Asystent ds. Zakupów w Eldorado S.A.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



zarządzał grupami asortymentowymi w hurtowniach typu cash&carry, nadzorował dystrybucję produktów do sieci sklepów Stokrotka, negocjował warunki handlowe i ceny zakupu. Następnie jako Regionalny Manager Zakupu w Stokrotce odpowiedzialny był za zakupy dla wskazywanych grup asortymentowych. Zajmował się kształtowaniem polityki asortymentowej, doбором dostawców regionalnych i ogólnopolskich oraz prowadzeniem negocjacji handlowych. W latach 2009 - 2011 pracował na stanowiskach menedżerskich w firmach polskich (Fantasy Park) i niemieckich (SMF Germany GmbH Group / SMF Poland).

Od 2011 do dnia dzisiejszego związany jest z Maxima Grupe . Początkowo jako Kupiec w Aldik Nova Sp. z o.o. zarządzał polityką zakupu i sprzedaży. Odpowiedzialny był za prowadzenie negocjacji zakupowych, wybór dostawców, tworzenie oferty asortymentowej. Do jego obowiązków należało również ustalanie warunków umów z dostawcami i egzekwowanie warunków współpracy. Od 2014 roku Kierownik Działu Zakupów Produktów Świeżych w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był min. za stworzenie i rozwój działu, koordynację jego pracy, wyznaczanie celów, realizację polityki zakupowej i sprzedażowej, kształtowanie oferty asortymentowej, negocjowanie warunków handlowych, inicjowanie akcji marketingowych wspierających sprzedaż.

Od 2018 roku Kierownik Działu Zakupów Działu Zakupów Produktów Spożywczych Trwałych, Chemii, Kosmetyków i Non-Food w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był za zarządzanie działem, planowanie i wdrażanie strategii rozwoju grup asortymentowych, optymalizację procesów zakupowych, sprzedażowych i ekspozycyjnych. Nadzorował oraz brał czynny udział w kluczowych projektach handlowych spółki.

Od 2019 International Purchasing Manager w Maxima International Sourcing odpowiedzialny jest za wsparcie procesów zakupowych dla spółek grupy Maxima w Polsce, Litwie, Łotwie, Estonii i Bułgarii. Do jego zadań należy negocjowanie strategicznych kontraktów, tworzenie połączeń biznesowych i transfer rozwiązań wewnątrz grupy, współtworzenie produktów marki własnej, dobór dostawców, optymalizacja kosztów zakupowych.

Absolwent Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie i studiów podyplomowych na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Jak klienci i uczestnicy szkoleń oceniają Marcina Mielniczuka?

Zarządzanie Dostawcami. Szkolenie dla Działu Zakupów - ocena 5,00 (skala 1-5)

Szkolenie prowadził Pan Marcin Mielniczuk &ndash; trener firmy B&O Navigator. Instruktor wykazał się profesjonalizmem oraz ogromną znajomością tematu szkolenia, a uczestniczki szkolenia oceniły je wysoko.

Pisemne referencje z tego szkolenia znajdziesz poniżej.

Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych - ocena 4,85 (skala1-5)

"Świetna wiedza i dobre przykłady"."Zwięzłe, treściwie, praktycznie"."Bardzo dużo przykładów; brak slajdów, fajna energia"."Trener praktyk z ogromnym zakresem wiedzy z zakresu zakupów, duża liczba ćwiczeń"."Merytoryczny, konkretny, rzeczowy"."Bardzo dobre szkolenie -&gt; poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy".

Poznaj wszystkie opinie o szkoleniu zarządzanie zakupami. Kliknij "Zarządzanie zakupami - opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".