

ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI. Szkolenie dla Działu Zakupów

O SZKOLENIU:

Szkolenie z zarządzania dostawcami przygotowaliśmy z myślą o wszystkich menedżerach, specjalistach, pracownikach, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności i kompetencje związane z zarządzaniem zakupami. Istotnym elementem pracy każdego działu zakupów są kontakty z dostawcami, które powinny być prowadzone z sposób profesjonalny i przynoszący korzyści w postaci zdrowej i długofalowej współpracy.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Zarządzanie Dostawcami. Szkolenie dla Działu Zakupów" jest przygotowanie menedżerów i specjalistów odpowiedzialnych za proces zakupów do profesjonalnego zarządzania dostawcami produktów i usług. Biorąc udział w szkoleniu "Zarządzanie dostawcami. Szkolenie dla działu zakupów":

Nauczysz się tworzyć i realizować strategię współpracy z dostawcami.

Poznasz zasady rządzące relacjami Kupiec - Dostawca.

Przećwiczysz, pod okiem Trenera, techniki kupieckie umożliwiające realizację celów zakupowych.

Dowiesz się jakie są techniki motywowania dostawców.

Nauczysz się postępować w trudnych sytuacjach z dostawcami.

Jak jest oceniany trener i szkolenie "Zarządzanie Dostawcami. Szkolenie dla Działu Zakupów"?

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

Pełną treści referencji dotyczących szkolenia i trenera znajdziesz tutaj.

Referencje od Amica SA - szkolenie "Zarządzanie dostawcami z elementami zarządzania zakupami"

Grupa bardzo wysoko oceniła także każdy z badanych aspektów, takich jak: przekazywane wiadomości, przygotowanie trenera do zajęć, sposób prowadzenia warsztatów oraz materiały wykorzystywane podczas kursu.

Przeczytaj pełną treść referencji "AMICA S.A. Projekt szkoleniowy dla działu zakupów".

3 wygodne formy realizacji szkolenia "Zarządzanie dostawcami. Szkolenie dla działu zakupów"

Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu z zarządzania dostawcami.

Udział w szkoleniu otwartym. Rozwiązanie rekomendowane dla uczestników indywidualnych lub małych grup 2/3 osoby.

Terminy, miejsca i cenę znajdziesz z prawej strony.

Szkolenie zamknięte dla działu zakupów Twojej firmy. Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 - 12 osób. Termin,

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



miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstwa klienta.

Szkolenie online. Dedykowane e-szkolenie dla kupców, specjalistów ds. zakupów, managerów zakupowych Twojej firmy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI POPRZEZ ORGANIZACJĘ PRACY

Metody tworzenia baz danych o dostawcach

System okresowej oceny dostawców

2. STRATEGIA WOBEC DOSTAWCÓW

Tworzenie strategii zarządzania dostawcą

Zarządzanie dostawcą poprzez własne cele

Modelowanie strategii w trakcie trwania współpracy

3. TWORZENIE RELACJI Z NOWYM DOSTAWCĄ

Metody poszukiwania nowego dostawcy

Kryteria oceny nowego dostawcy

Tworzenie planu strategicznego dla nowego dostawcy

Jak osiągać cele początkowe w trakcie nawiązania współpracy

4. BUDOWANIE PIERWSZEGO KONTAKTU

Zasady etykiety podczas pierwszego kontaktu z dostawcą

Metody zarządzania atmosferą rozmów

Komunikacja niewerbalna i jej rola w trakcie pierwszego kontaktu z kontrahentem

5. TECHNIKI WSPIERAJĄCE OSIĄGNIĘCIE CELÓW NA POCZĄTKU RELACJI HANDLOWEJ

Techniki perswazyjne stosowane w trakcie kreowania modelu relacji z dostawcą

Techniki negocjacyjne pomagające osiągnięciu celów w pierwszym etapie współpracy z nowym dostawcą

6. ŚWIADOME BUDOWANIE RELACJI Z DOSTAWCĄ

Metody tworzenia relacji ułatwiającej zarządzanie dostawcą w oparciu o własne cele

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



Techniki modelowania relacji

7. ZARZĄDZANIE DOSTAWCĄ POPRZEZ WŁAŚCIWĄ KOMUNIKACJĘ

Wpływ cech osobowościowych na przebieg relacji z dostawcą - jak zdobywać informacje o kontrahencie , jak je wykorzystywać, jak się bronić przed próbą manipulacji

Techniki perswazyjne wspierające nasze działania

Perswazyjne konstrukcje lingwistyczne torujące drogę do celu

8. ASERTYWNOŚĆ

Poziom Twojej asertywności - informacja zwrotna dla Ciebie

Wzory asertywnych zachowań ułatwiających zarządzanie dostawcą

Jak wykorzystać asertywność w codziennej pracy

9. TECHNIKI I NARZĘDZIA DO MOTYWOWANIA DOSTAWCÓW

Techniki perswazyjne wykorzystywane do motywowania dostawców

Jak tworzyć i wdrażać narzędzia motywujące dostawców

Strategiczne zarządzanie budżetem zakupowym

10. TRUDNE SYTUACJE W TRAKCIE WSPÓŁPRACY Z DOSTAWCĄ

Metody zarządzania relacją z trudnym dostawcą

Jak rozwiązywać konflikty

Jak umiejętnie zakończyć współpracę z dostawcą

Szkolenie "Zarządzanie dostawcami. Szkolenie dla działu zakupów" poprowadzi

TRENER:

Marcin Mielniczuk

Trener praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania zakupami, dostawcami, negocjacji kupieckich i współpracy z sieciami handlowymi. 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 20- 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. zarządzał grupami asortymentowymi w hurtowniach typu cash&carry, nadzorował dystrybucję produktów do sieci

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



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 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.

Następnie 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.

Od 2022 związany z eZebra.pl jak Dyrektor e-Commerce odpowiedzialny za obszar zakupów, sprzedaży, marketingu, rynków zagranicznych i dział analiz. Odpowiedzialny za obszar biznesowy w organizacji, optymalizację procesów i działań prowadzących do poprawy wyników. Następnie od 2024 roku Dyrektor Handlowy odpowiada za zakupy i sprzedaż. Koncentruje się na prowadzeniu na całościowej polityki handlowej i asortymentowej.

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

Referencje p. Marcina Mielniczuka

Lear Corporation Poland II Sp. z o.o.

W dniach 14-15 lipca 2017r., w naszej firmie zostało przeprowadzone przez firmę B&O Navigator. Szkolenie z zakresu zarządzania dostawcami zostało zrealizowane dla 9 osób w formie warsztatów. Szkolenie prowadził Pan Marcin Mielniczuk - trener firmy B&O Navigator. Instruktor wykazał się profesjonalizmem oraz ogromną znajomością tematu szkolenia, a uczestniczki szkolenia oceniły je wysoko. Czytaj dalej

AMICA S.A. Projekt szkoleniowy dla działu zakupów

Wszystkie warsztaty organizowane przez B&O NAVIGATOR i prowadzone przez trenera Pana Marcina Mielniczuka odbyły się w terminie oraz zostały przeprowadzone w sposób bardzo profesjonalny, zarówno pod względem organizacyjnym jak i merytorycznym. Wyniki badań satysfakcji, przeprowadzone po każdym z etapów, jednoznacznie

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



wskazywały na pełne zaspokojenie oczekiwań uczestników. Grupa bardzo wysoko oceniła także każdy z badanych aspektów, takich jak: przekazywane wiadomości, przygotowanie trenera do zajęć, sposób prowadzenia warsztatów oraz materiały wykorzystywane podczas kursu. Czytaj dalej

Szkolenie otwarte Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych - ocena 4,85 (skala 1-5)

"Świetna wiedza i dobre przykłady". "Zwięźle, 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 -> poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy". Poznaj wszystkie opinie o szkoleniu zarządzanie zakupami. Kliknij "Zarządzanie zakupami - opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".