

Kategoria szkolenia: [ZAKUPY I LOGISTYKA](#)

Nazwa szkolenia: **Strategie zakupowe i sourcing**

Czas trwania szkolenia: **7 godzin**

Udział w szkoleniu strategii zakupowej i sourcing to świetna okazja na zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie budowania strategii zakupów przez kupców zarządzających klasami materiałowymi („commodities”) i/lub segmentami.

Podczas szkolenia ze strategii zakupowych omówione zostaną główne cele polityki zakupowej, proces budowania strategii zakupowej oraz budowanie, analiza i rozwój panelu dostawców.

Szkolenie ma charakter wykładowo-warsztatowy.

Program szkolenia:

1. Główne cele polityki zakupowej w organizacji (jakość, cena, terminowość dostaw i innowacyjność).
2. Budowa strategii zakupów przez kupców zarządzających klasami materiałowymi („commodities”) i/lub segmentami.
 - Podstawowe dane wejściowe.
 - „10 kroków” w budowaniu strategii.
 - Minimalne założenia strategii zakupów.
3. Budowa, analiza i rozwój panelu dostawców jako konsekwencja realizowanej strategii zakupów.
 - ABC dostawców, zasada 80/20.
 - Ocena dostawców.
 - Kategorie dostawców.
 - Kryteria wyboru dostawcy dla nowych projektów i transferów.
 - Zasady „pre-sourcingu” i „sourcingu”.
 - „Bidding” i „bundling” jako nowoczesne narzędzia sourcingu.
 - Pułapki i zagrożenia w procesie wyboru dostawcy.

Forma szkolenia: [wykładowo-warsztatowa](#)

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- Poznanie głównych celów polityki zakupowej w organizacji (jakość, cena, terminowość dostaw i innowacyjność),
- Poznanie procesu budowania strategii zakupów przez kupców,
- Zdobywanie wiedzy na temat budowania, analizy i rozwoju panelu dostawców,
- Poznanie nowoczesnych narzędzi sourcingu,
- Zaznajomienie z pułapkami i zagrożeniami występującymi w procesie wyboru dostawcy.

Efekty uczenia się:

- Uczestnik opisuje główne cele polityki zakupowej w organizacji (jakość, cena, terminowość, innowacyjność).
- Uczestnik wyjaśnia proces budowy strategii zakupów według „10 kroków” i wskazuje minimalne założenia strategii.
- Uczestnik analizuje podstawowe dane wejściowe potrzebne do tworzenia strategii zakupów.
- Uczestnik charakteryzuje metody budowy, analizy i rozwoju panelu dostawców w kontekście realizowanej strategii zakupowej.
- Uczestnik stosuje zasadę ABC dostawców i zasadę Pareto (80/20) w analizie portfela dostawców.
- Uczestnik definiuje kategorie dostawców oraz kryteria wyboru dostawcy dla nowych projektów i transferów.
- Uczestnik omawia zasady „pre-sourcingu” i „sourcingu” oraz stosuje nowoczesne narzędzia sourcingu („bidding” i „bundling”).
- Uczestnik identyfikuje pułapki i zagrożenia związane z procesem wyboru dostawcy i proponuje działania zapobiegawcze.

Adresaci szkolenia:

- Dyrektorzy, kierownicy i managerowie działu zakupów lub zaopatrzenia.
- Analitycy rynku.
- Specjaliści ds. zakupów lub zaopatrzenia.

- Wszystkie osoby zainteresowane budowaniem strategii zakupowych oraz skutecznym wdrażaniem usprawnień na ich podstawie.

Sprawdź aktualne promocje skanując kod QR!

Lub odwiedź stronę: www.luqam.com/szkolenia/harmonogram



Zapraszamy do zapisów!

W przypadku potrzeby przygotowania oferty korporacyjnej dla firmy – prosimy o kontakt!



Marta **Wróbel**

e-mail: szkolenia@luqam.com

mob: +48 507 174 084

W razie pytań, **zapraszam do kontaktu!**

Znajdź nas:

www.luqam.com

 @LUQAM

 @LUQAM

