

Strategiczne zarządzanie zakupami

Doradztwo strategiczne i seminaria dla Top Managementu

Program budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów:

Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI Balanced Scorecard
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Komunikacja strategii i przywództwo
- Strategiczne zarządzanie rynkami
- **Strategiczne zarządzanie zakupami**
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia

Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1 i cz. 2
- Corporate Finance
- Analiza i diagnoza finansowa
- Controlling Systemy informacji zarządczej
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Finansowanie rozwoju firmy
- Prezentacja informacji finansowych
- Wycena przedsiębiorstwa

Zarządzanie efektywnością

- Transformujące przywództwo VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- Negocjacje w biznesie
- Odpowiedzialność prawna zarządów
- Inteligentna restrukturyzacja
- Lean Management
- Zarządzanie projektem

Sprawdź terminy na

www.figpolska.pl

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook: Francuski Instytut Gospodarki Polska



w procesie budowy wartości firmy

Kluczowe korzyści

- ▶ Zapoznanie uczestników ze strategiczną rolą zakupów w przedsiębiorstwie, z wpływem tej funkcji na kreowanie wyniku finansowego oraz na wartość firmy.
- ▶ Wskazanie metod i technik obliczania potencjału oszczędności w zakupach oraz ustalania priorytetów.
- ▶ Poznanie konkretnych działań w kierunku redukcji wydatków i optymalizacji kosztów w przedsiębiorstwie.
- ▶ Opanowanie metodyki budowy strategii zakupów.

Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Autorski program opracowany przez dział doradztwa strategicznego FIG Polska, który specjalizuje się w opracowaniu i wdrożeniach strategii przedsiębiorstw, w tym strategii zakupowych.
- ▶ Program realizowany przez wysokiej klasy doświadczonego konsultanta-praktyka specjalizującego się w optymalizacji procesów zakupowych.
- ▶ Prezentacja koncepcji i narzędzi wykorzystywanych w strategicznym zarządzaniu procesem zakupowym, nastawionym na optymalizację kosztów zakupów przy zachowaniu satysfakcjonującej jakości dostaw.
- ▶ Praktyczny charakter zajęć, prezentacja narzędzi na podstawie „case study” – ćwiczenia, formatki, narzędzia do szybkiego wykorzystania we własnej organizacji.

Kto powinien wziąć udział w programie?

Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy działów: finansów i controllingu, strategii, rozwoju, produkcji, logistyki, zakupów i zaopatrzenia, dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk.

Ponad
20.000

Uczestników szkoleń i warsztatów

2.000

Klientów, w tym 300 z listy Top 500 „Rzeczpospolitej”

150

Projektów doradczych

96%

Uczestników poleca nasze usługi

80%

Uczestników seminariów to prezesi, właściciele firm i dyrektorzy

Ponad
20 lat
doświadczeń



Program*:

Strategiczne zarządzanie zakupami w procesie budowy wartości firmy

*Seminarium **fakultatywne** dla osób realizujących Executive Program

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

► Przygotowanie do wdrożenia strategii zakupów

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający. - [Ćwiczenie](#)
2. Rola zakupów w organizacji. - [Ćwiczenie](#)
 - 2.1. Czy zakupy powinny pełnić strategiczną rolę w przedsiębiorstwie?
 - 2.2. Przykłady poprawy wskaźników finansowych dzięki lepszemu zarządzaniu zakupami.
 - 2.3. Obszary kosztowe firmy, w których zakupy mają najważniejszą rolę do spełnienia.
3. Miejsce zakupów w organizacji. - [Ćwiczenie](#)
 - 3.1. W którym miejscu struktury organizacyjnej powinny znajdować się zakupy, aby efektywnie wspierać wszystkie kluczowe procesy biznesowe?
4. Rozwój funkcji zakupów. - [Ćwiczenie](#)
 - 4.1. Ewolucja funkcji zakupów w nowoczesnym przedsiębiorstwie.
 - 4.2. Jak wielką zmianę musi przejść cała organizacja, aby funkcja zakupów mogła działać na strategicznym poziomie?
5. Potencjał oszczędności. - [Ćwiczenie](#)
 - 5.1. Obszary kosztowe, które są nośnikami największych oszczędności.
 - 5.2. Jak określić potencjał oszczędności? Techniki i narzędzia.
6. Strategiczne zarządzanie obszarami zakupów. - [Ćwiczenie](#)
 - 6.1. Jak dokonać analizy grup asortymentowych w wielu wymiarach?
 - 6.2. Jak dzielić całkowitą kwotę zakupów na fragmenty i wybrać strategię ich zarządzania?
7. Podsumowanie dnia.

Plan dnia:

8.30 - Rejestracja Uczestników
(tylko pierwszego dnia)
9.00 - Rozpoczęcie zajęć
10.30 - 10.50 - Przerwa na kawę
13.00 - 14.00 - Wspólny lunch
15.30 - 15.50 - Przerwa na kawę
17.00 - Zakończenie zajęć

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

► Formułowanie strategii zakupów

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium. - [Ćwiczenie](#)
2. Definiowanie celów zakupowych. - [Ćwiczenie](#)
 - 2.1. Formułowanie celów zakupowych, określenie ich w czasie i w wymiarze finansowym.
3. Analiza stanu funkcji zakupowej w firmie. - [Ćwiczenie](#)
 - 3.1. Analiza przykładowej firmy w perspektywie tworzonej strategii zakupów celem doskonalenia tej funkcji i spodziewanych z tego tytułu oszczędności finansowych.
4. Opracowanie strategii zakupowej. - [Ćwiczenie](#)
 - 4.1. Opracowanie strategii zakupów dla firmy, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów: zespół, miejsce, organizacja, procedury, strategię wobec dostawców, mierniki efektywności.
 - 4.2. Narzędzia do przygotowania strategii zakupów dla firmy Uczestnika lub dokonanie przeglądu istniejącej strategii pod względem jej przydatności do aktualnych warunków rynkowych i poziomu rozwoju firmy.
5. Tworzenie polityki zakupowej w firmie.
 - 5.1. Dlaczego polityka zakupowa jest ważna?
 - 5.2. Jak kontrolować, ale nie przeformalizować procesu zakupowego?
 - 5.3. Najczęstsze błędy przy formułowaniu regulaminu zakupowego.
 - 5.4. Założenia dobrych praktyk przy tworzeniu regulaminu zakupowego.
 - 5.5. Kroki przy tworzeniu polityki zakupowej.
6. Podsumowanie zajęć.

„Jeśli kupujesz rzeczy, których nie potrzebujesz, wkrótce zaczniesz sprzedawać rzeczy, których potrzebujesz.”

Warren Buffett

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa
tel. +48 22 823 42 83, e-mail: biuro@figpolska.pl

Seminaria i szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie seminaria są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

www.figpolska.pl