



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową - szkolenie

Numer usługi 2026/02/09/12412/3318976

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 15.10.2026 do 16.10.2026

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

269,06 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	• kupcy • managerowie kategorii • managerowie działów zakupów • pracownicy działów logistyki
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do strategicznego zarządzania kategorią zakupową poprzez analizowanie danych, projektowanie strategii zakupowej, zarządzanie relacjami z dostawcami i ryzykiem oraz komunikowanie strategii w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje kategorię zakupową.	Identyfikuje dane istotne dla analizy kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Analizuje stan obecny kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Segmentuje kategorię zakupową na potrzeby budowania strategii.	Test teoretyczny
	Dobiera dźwignie zakupowe do analizowanej kategorii.	Test teoretyczny
Projektuje strategię kategorii zakupowej.	Określa cele dla kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Definiuje działania służące realizacji strategii zakupowej.	Test teoretyczny
Zarządza relacjami z dostawcami.	Klasyfikuje dostawców w ramach kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Ocenia kompetencje dostawców.	Test teoretyczny
	Określa kryteria oceny dostawców z wykorzystaniem supplier scorecard.	Test teoretyczny
Ocenia ryzyko w kategorii zakupowej.	Identyfikuje ryzyka na poziomie kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Identyfikuje ryzyka na poziomie pojedynczego dostawcy.	Test teoretyczny
	Dobiera działania służące ograniczeniu zidentyfikowanych ryzyk.	Test teoretyczny
	Dobiera sposób komunikowania strategii do odbiorców w organizacji.	Test teoretyczny
	Przedstawia założenia strategii kategorii zakupowej.	Test teoretyczny
	Uzasadnia działania zaplanowane w ramach strategii.	Test teoretyczny
Komunikuje strategię kategorii zakupowej.		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie jest adresowane do **pracowników działów zakupów oraz osób odpowiedzialnych za zarządzanie kategoriami zakupowymi, współpracę z dostawcami i partnerami wewnętrznymi w organizacji.**

Usługa realizowana jest **stacjonarnie w wymiarze 16 godzin zegarowych (2 dni × 8 godzin; 1 godzina = 60 minut).**

Program obejmuje:

- **6 godzin 45 minut zajęć teoretycznych,**
- **7 godzin zajęć praktycznych,**
- **2 godziny przerw,**
- **15 minut walidacji efektów uczenia się.**

Przerwy są **wliczone w całkowity czas trwania usługi.** Każdego dnia przewidziana jest **jedna 15-minutowa przerwa oraz jedna 45-minutowa przerwa obiadowa.**

Program szkolenia:

1. Rola zakupów i wpływ na organizację.
2. Strategia zakupowa oparta na danych i wykorzystanie narzędzi AI.
3. Zarządzanie dostawcami oraz ryzykiem.
4. Komunikacja strategii i budowanie autorytetu lidera kategorii zakupowej.

Walidacja efektów uczenia się:

Walidacja zostanie przeprowadzona **po zakończeniu części szkoleniowej drugiego dnia** i potrwa **15 minut**. Zostanie zrealizowana w formie **testu teoretycznego**, obejmującego pytania odnoszące się do określonych efektów uczenia się i przypisanych do nich kryteriów weryfikacji. Walidacja jest wliczona w całkowity czas trwania usługi.

Łączny czas usługi: 16 godzin zegarowych, w tym zajęcia teoretyczne, zajęcia praktyczne, przerwy oraz walidacja.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Rola zakupów i wpływ na organizację	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 13 Przerwa	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Współpraca z partnerami wewnętrznymi w organizacji	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 13 Przerwa obiadowa	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 13 Analiza stanu obecnego i segmentacja kategorii zakupowej	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 13 Budowanie strategii zakupowej – dobór dźwigni zakupowych i wykorzystanie narzędzi AI	SZYMON TOCHOWICZ	15-10-2026	15:00	17:00	02:00
7 z 13 Klasyfikacja i ocena dostawców	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Przerwa	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Zarządzanie ryzykiem na poziomie kategorii zakupowej i dostawcy	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Przerwa obiadowa	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	12:15	13:00	00:45
11 z 13 Plan działania i realizacja strategii kategorii zakupowej	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	13:00	14:45	01:45
12 z 13 Komunikacja strategii i prezentowanie strategii w organizacji	SZYMON TOCHOWICZ	16-10-2026	14:45	16:45	02:00
13 z 13 Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny	-	16-10-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	269,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SZYMON TOCHOWICZ

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych
18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej

karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia oraz materiały do ćwiczeń i pracy własnej. Materiały zostaną przekazane uczestnikom drogą elektroniczną.

Adres

ul. Józefa Wybickiego 3b

31-261 Kraków

woj. małopolskie

Centrum Konferencyjno-Hotelowe - <https://krowodrzahotel.pl/>

Kontakt



SZYMON TOCHOWICZ

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393