



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

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Strategiczne zarządzanie kategorią zakupową IT/IS - szkolenie

Numer usługi 2026/02/13/12412/3333504

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 19.10.2026 do 20.10.2026

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	Szkolenie dedykowane pracownikom działów : zakupy i IT, odpowiedzialnym za pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z dostawcami z sektora teleinformatycznego.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2026
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 IT/IS poprzez budowanie strategii pozyskiwania, zarządzanie interesariuszami i relacjami z dostawcami oraz ograniczanie ryzyka w zakupach technologicznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje strategię dla kategorii zakupowej IT/IS.	Analizuje uwarunkowania rynku IT/IS.	Test teoretyczny
	Dobiera strategię pozyskiwania do kategorii IT/IS.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje analizę TCO i SWOT w budowaniu strategii.	Test teoretyczny
Organizuje współpracę z interesariuszami w ramach kategorii IT/IS.	Identyfikuje interesariuszy.	Test teoretyczny
	Określa potrzeby i wymagania klientów wewnętrznych.	Test teoretyczny
	Określa podział ról pomiędzy działem IT a zakupami.	Test teoretyczny
Zarządza relacjami z dostawcami w kategorii IT/IS.	Dobiera model współpracy z dostawcą.	Test teoretyczny
	Określa KPI i SLA.	Test teoretyczny
	Identyfikuje ryzyka związane ze współpracą z dostawcami.	Test teoretyczny
Ocenia warunki współpracy z dostawcami IT/IS. Identyfikuje ryzyka w kategorii zakupowej IT/IS.	Analizuje warunki umów z dostawcami IT/IS.	Test teoretyczny
	Określa KPI służące ocenie współpracy.	Test teoretyczny
	Określa parametry SLA dla usług IT/IS.	Test teoretyczny
	Rozróżnia rodzaje ryzyka związane z zakupami IT/IS.	Test teoretyczny
	Ocenia ryzyka związane ze współpracą z dostawcami.	Test teoretyczny
	Dobiera działania służące ograniczaniu zidentyfikowanych ryzyk.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Ramowy program usługi

Szkolenie jest adresowane do pracowników działów zakupów i IT odpowiedzialnych za pozyskiwanie oraz utrzymywanie relacji z dostawcami z sektora teleinformatycznego.

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. Strategia zakupowa IT/IS w kontekście rynku.
2. Budowa i wybór strategii pozyskiwania IT/IS.
3. Zarządzanie interesariuszami i realizacją strategii.
4. Relacje z dostawcami, umowy i zarządzanie ryzykiem.

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 Strategia zakupowa IT/IS w kontekście rynku	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 13 Przerwa	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Strategia zakupowa IT/IS – identyfikacja strategicznych obszarów i planowanie	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 13 Przerwa obiadowa	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 13 Budowa strategii pozyskiwania IT/IS	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 13 Analiza TCO i SWOT oraz wybór strategii	RAFAŁ DADOS	19-10-2026	15:00	17:00	02:00
7 z 13 Identyfikacja i analiza interesariuszy	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Przerwa	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Komunikacja strategii i podział ról między IT a zakupami	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 13 Przerwa obiadowa	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	12:15	13:00	00:45
11 z 13 Relacje z dostawcami i modele współpracy	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	13:00	14:30	01:30
12 z 13 Umowy IT, KPI, SLA oraz zarządzanie ryzykiem	RAFAŁ DADOS	20-10-2026	14:30	16:45	02:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 13 Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny	-	20-10-2026	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

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

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