

Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

Programy budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów w formule otwartej:

Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI - BSC
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- **Strategiczne zarządzanie zakupami**
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych

Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1. i cz. 2.
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Corporate Finance for Executives

Zarządzanie efektywnością

- Przywództwo w otoczeniu VUCA
- Executive Power Skills
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Lean Management
- Negocjacje w biznesie
- Negocjacje zakupowe
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna Zarządów
- Ekspresowa sztuka zarządzania – szefem być

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych

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

- ▶ Poznanie wpływu funkcji zakupowej w budowie konkurencyjności przedsiębiorstw.
- ▶ Rozwój umiejętności w zakresie:
 - ▶ zarządzania procesem zakupów,
 - ▶ zarządzaniem portfelem zakupów, dostawców i zapasów,
 - ▶ formułowania celów i strategii zakupowych.
- ▶ Poznanie wpływu funkcji zakupowej na poprawę wyników finansowych firmy.
- ▶ Opanowanie głównych KPI w zarządzaniu zakupami.
- ▶ Nabycie umiejętności doboru KPI'ów do oceny skuteczności działań zakupowych.
- ▶ Opanowanie kluczowych narzędzi wspierających doskonalenie procesów zakupowych.
- ▶ Opanowanie metodyki budowy strategii zakupów.

Dlaczego warto wybrać nasze szkolenie warsztatowe

- ▶ 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 szkoleniu warsztatowym?

Kadra zarządzająca i kierownicza w firmach, menedżerowie uczestniczący w realizacji zakupów, członkowie rad nadzorczych.

Ponad
31.000

Uczestników szkoleń
i warsztatów

2.500

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

200

Projektów doradczych

96%

Uczestników poleca
nasze usługi

80%

Uczestników szkoleń
to prezesi, właściciele firm
i dyrektorzy

**Ponad
25 lat
doświadczeń**



Program*:

Strategiczne zarządzanie zakupami w procesie budowy wartości firmy

*Szkolenie **fakultatywne** dla osób realizujących Executive Program

Pierwszy dzień - Przegląd technik i narzędzi

1. Wprowadzenie: cele szkolenia, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Które czynniki tworzą wartość w przedsiębiorstwie? Identyfikacja kluczowych dźwigni wzrostu przedsiębiorstwa.
3. Jak ocenić sprawność i efektywność funkcji zakupowej w przedsiębiorstwie. Przegląd narzędzi i technik analitycznych.
 - 3.1. Struktura/ kategorie zakupów i optymalizacja.
 - 3.2. Narzędzia analizy:
 - 3.2.1. Drzewo kategorii zakupowych. - **Ćwiczenie**
 - 3.2.2. ABC/XYZ, Pareto. - **Ćwiczenie**
 - 3.2.3. Macierz Kraljica.
 - 3.2.4. Ekonomia skali, a liczba dostawców i indeksów.
4. Ocena portfolio dostawców - baza dostawców.
 - 4.1. Pozycjonowanie dostawców.
 - 4.2. Kryteria wyboru i oceny dostawców.
 - 4.3. Ocena warunków współpracy. - **Ćwiczenie**
 - 4.4. Ryzyka współpracy z dostawcą i zarządzanie ryzykiem.
 - 4.5. Zagrożenie logistyczne, zagrożenie jakościowe, zagrożenie biznesowe, zagrożenie – monopolistyczna pozycja dostawcy, zagrożenie – siła wyższa.
5. Zapasy i ich optymalizacja w procesie zakupów.
 - 5.1. Narzędzia i techniki do analizy i optymalizacji zapasów (ABC, XYZ).
 - 5.2. Analiza koszty zapasów w procesie zakupów. - **Ćwiczenie**
6. Techniki i narzędzia oceny potencjału oszczędności kosztowych i cash flow. - **Ćwiczenie**
 - 6.1. Potencjał oszczędności i sposoby ich osiągnięcia.
 - 6.2. Cost /Value Analysis surowców, zakupów strategicznych.
 - 6.3. TCO.
 - 6.4. Zarządzanie terminami płatności.
 - 6.5. Bonusy i rabaty retro.
7. Podsumowanie dnia.

**Zapytaj
o szkolenie
zamknięte!**

Drugi dzień - Strategia zakupów

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia.
2. Jak poprawić funkcjonowanie obszaru zakupów? - **Ćwiczenie**
3. Strategia zakupów.
 - 3.1. Misja działu zakupów w organizacji.
 - 3.2. Cele i KPI długoterminowe i operacyjne.
 - 3.3. Plan i harmonogram działań optymalizujących procesy zarządzania zakupami. Business Excellence Model.
 - 3.4. Monitoring strategii: dokumentacja uzyskanych oszczędności, monitorowanie KPI kontynuacja procesu ciągłego doskonalenia, inicjowanie projektów, Lean&Six Sigma między różnymi jednostkami. - **Przykłady z firm**
4. Jak poprawić efektywność zakupów?
 - 4.1. Miejsce zakupów w organizacji i struktura działu zakupów.
 - 4.2. Zarządzanie kategorią zakupową. - **Ćwiczenie**
 - 4.2.1. Procurement Value Engineering.
 - 4.2.2. Jakie kompetencje rozwijać aby osiągnąć cele? Zespoły i ich kompetencje
 - 4.2.3. Nowoczesne rozwiązania w procesie zarządzania zakupami (platformy, licytacje). - **Case**
5. Organizacja polityki zakupów. Jak unikać błędów we wdrożeniu polityki zakupowej?
 - 5.1. Zakres polityki zakupowej.
 - 5.2. Najczęstsze błędy przy formułowaniu regulaminu zakupowego.
 - 5.3. Dobre praktyki przy tworzeniu regulaminu zakupowego: podział praktyk zakupowych ze względu na wpływ na wynik finansowy oraz koncentrację działań.
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, +48 668 258 817
e-mail: biuro@figpolska.pl

Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie szkolenia 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