

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

► Tytuł warsztatu: **Asertywność jako klucz do sukcesu w kontaktach z dostawcami**

1. Opis warsztatu w pigułce

Warsztat pomagający wypracować asertywną postawę względem kontrahentów biznesowych, dzięki której łatwiej o współpracę wg preferowanych przez dział zakupów warunków. Podkreśla istotę roli kupca w relacji z dostawcą, jego postawy oraz oczekiwań dostawców, którym należy sprostać. Odpowiednie wykorzystanie asertywnej postawy gwarantuje sukces i długotrwałe relacje biznesowe.

2. Dla kogo:

warsztat skierowany jest do wszystkich pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którzy czują dyskomfort w związku z asertywnym wyrażaniem swojego zdania; dla których nakreślenie granic i ram współpracy z dostawcami stanowi nie lada wyzwanie, bądź czują, że robią to bardzo jednostronnie, przez co relacje biznesowe wystawiane są na mocną próbę.

3. Stopień zaawansowania: średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne poświęcone postawie asertywnej, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe, indywidualne i w parach.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. O asertywności słów kilka

- Czym (nie) jest asertywność?
- Kiedy asertywność jest istotna?
- Komunikat asertywny – asertywne TAK, asertywne NIE
- Błędy popełniane podczas tworzenia komunikatu

2. Asertywność w praktyce

- Wypracowanie drogowskazu asertywności w kontaktach z dostawcami
- Rola kryteriów współpracy z kontrahentami.

3. Kontrakt

- Czym jest i jak wspiera asertywność w biznesie?
- Wypracowanie własnego kontraktu pracy z dostawcami
- Istota standardu pracy w firmie.

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki uczestnictwu w warsztacie uczestnicy poszerzą swoją perspektywę w zakresie postawy asertywnej względem dostawców, uświadomią sobie istotę kontraktu, egzekwowania zasad współpracy z kontrahentami biznesowymi, będą w stanie w praktyce działać asertywnie, rozumiejąc płynące z tego korzyści. Wzbogacą swój warsztat kupiecki w umiejętność stawiania granic i ich egzekucji w ramach współpracy biznesowej.

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

► Tytuł warsztatu: **Różnice międzykulturowe w relacjach biznesowych**

1. **Opis warsztatu w pigułce**

W obecnych czasach zjawisko globalizacji nabiera innego wymiaru. Po sytuacji pandemicznej, która bądź co bądź połączyła nas w jedną światową wioskę, uwypuklając podobieństwa w trosce o najbliższych czy własne zdrowie, nasiliła konieczność współpracy i pomagania sobie. Rozwiązania online, pozwalają obecnie pracować z różnymi kulturami, czy jesteśmy jednak na to gotowi? Warsztat ma za zadanie zwrócić uwagę na aspekty współpracy międzykulturowej, które znacząco wpływają na realizację celów biznesowych.

2. **Dla kogo:**

warsztat skierowany jest do wszystkich pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którzy współpracują w środowisku międzykulturowym, chcą wykształcić w sobie otwartość na różnice i odpowiednio przygotować się do budowania mocniejszych relacji biznesowych.

3. **Stopień zaawansowania:** podstawowe/średniozaawansowani/ zaawansowani

4. **Metody szkoleniowe:**

wykłady teoretyczne, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe.

5. **Czas trwania:** 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. **Program warsztatu:**

1. Kultura i jej znaczenie w biznesie
2. Pojęcie i elementy kultury
3. Modele różnic kulturowych
4. Reguły biznesu międzynarodowego
5. Bariery w transakcjach międzynarodowych
6. Negocjacje międzykulturowe

7. **Korzyści z udziału dla uczestnika:**

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją bądź poszerzą swoją perspektywę w zakresie występujących różnic kulturowych oraz ich wpływu na codzienną pracę zespołu/funkcjonowanie firmy. Szkolenie wyposaży ich również we wskazówki w jaki sposób najefektywniej działać w środowisku międzynarodowym.

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

► Tytuł warsztatu: **Myślenie systemowe jako kompetencja przyszłości kupca**

1. **Opis warsztatu w pigułce**

W obecnych czasach dział zakupów ma nie tylko przynosić wartość firmie poprzez oszczędności, ma również tworzyć wartość dzięki współpracy z innymi działami. Warsztat pomaga zrozumieć rolę działu zakupów w organizacji, pozwala spojrzeć na podejmowane działania szerzej niż tylko z perspektywy celów stawianych przed kupcami.

2. **Dla kogo:**

warsztat skierowany jest do wszystkich pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którzy dzięki swoim świadomym działaniom chcą przynosić większą wartość firmie, przygotować zespół do nowej funkcji zakupowej, dzięki której firma zdobędzie przewagę konkurencyjną.

3. **Stopień zaawansowania:** średniozaawansowani/ zaawansowani

4. **Metody szkoleniowe:**

wykłady teoretyczne, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe.

5. **Czas trwania:** 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. **Program warsztatu:**

1. Ewolucja funkcji zakupowej.
2. Czym jest myślenie systemowe?
3. Czym jest system w ujęciu funkcjonowania działu zakupów?
4. Analiza interesariuszy działu zakupów.
5. Kupiec ambasadorem myślenia systemowego.

7. **Korzyści z udziału dla uczestnika:**

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją bądź poszerzą swoją perspektywę postrzegania roli działu zakupów w firmie, korzyści płynące z myślenia systemowego i bycia ambasadorem holistycznego podejścia. Podczas warsztatu zostaną zidentyfikowani interesariusze, którzy będą pomocni w dowożeniu wartości firmie.

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

- **Tytuł warsztatu:** **Udzielanie informacji zwrotnej jako narzędzie rozwoju dostawców i budowania relacji z nimi.**

1. Opis warsztatu w pigułce

Warsztat pomagający wypracować umiejętność udzielania informacji zwrotnej na temat współpracy z dostawcami. Jego efektem jest wypracowanie kryteriów i standardu oczekiwań względem dostawców do zaimplementowania w ramach działu zakupów, który będzie podstawą do udzielania im feedbacku. Udzielanie informacji zwrotnej dostawcom wbrew pozorom nie jest tym samym, co udzielanie feedbacku w innych sytuacjach.

2. Dla kogo:

warsztat skierowany jest do wszystkich pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którzy chcą udzielać informacji zwrotnej dostawcom, lecz nie wiedzą w jaki sposób podejść do tematu; dla osób, które rozumieją bądź chcą zrozumieć rolę informacji zwrotnej przy budowaniu długoterminowych relacji, którym zależy na zbudowaniu kultury feedbacku jako standardu pracy w firmie.

3. Stopień zaawansowania: średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne poświęcone feedbackowi, dyskusje moderowane, ćwiczenia praktyczne w parach, gamifikacja – podsumowanie wiedzy poprzez grę typu escape room.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. Wpływ percepcji na proces komunikacji i odbiór rzeczywistości.
2. Kryteria współpracy z dostawcą.
3. Standard oczekiwań w firmie.
4. Techniki udzielania feedbacku, wspierające rozwój dostawców i owocną współpracę.
5. Dekalog skutecznej komunikacji i udzielania informacji zwrotnej.
6. GAMIFIKACJA – nauka poprzez grywalizację – Studium przypadku, escape room online

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją istotę feedbacku w budowaniu relacji biznesowych, przećwiczą w praktyce udzielanie informacji zwrotnej, nakreślanie oczekiwań względem współpracy z dostawcami.

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

- **Tytuł warsztatu:** **Feedback od dostawców/klientów wewnętrznych jako siła napędowa działu zakupów.**

1. Opis warsztatu w pigułce

Warsztat pomagający wypracować umiejętność przyjmowania feedbacku, spostrzegania informacji zwrotnej jako okazji do doskonalenia własnego warsztatu pracy, usprawniania funkcjonowania działu zakupów jako wsparcia w osiąganiu celów biznesowych firmy.

2. Dla kogo:

warsztat skierowany jest do wszystkich pracowników działu zakupów, którzy rozumieją bądź chcą zrozumieć istotę ciągłego doskonalenia, a sam feedback traktują jako szansę na rozwój własnych kompetencji/możliwości zespołu; dla wszystkich, którym zależy na przyjmowaniu informacji zwrotnej w taki sposób, by inni chętnie z nią przychodzili, dzieląc się własnymi spostrzeżeniami.

3. Stopień zaawansowania: średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne poświęcone przyjmowaniu informacji zwrotnej, dyskusje moderowane, ćwiczenia praktyczne w parach, gamifikacja – podsumowanie wiedzy poprzez grę typu escape room.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. Wpływ percepcji na proces komunikacji i odbiór rzeczywistości – skrótkowe przypomnienie.
2. Model reakcji na informację zwrotną.
3. Dekalog przyjmowania feedbacku.
4. Wypracowanie narzędzia do zbierania informacji zwrotnej i zasad korzystania z niego.
5. Wypracowanie standardu pracy z wynikami.
6. GAMIFIKACJA – nauka poprzez grywalizację – Studium przypadku, escape room online

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją jakim potencjałem dla funkcjonowania działu zakupów jest feedback osób z nim współpracujących, jaki wpływ na częstotliwość korzystania z narzędzia ma reakcja osoby(osób) feedbackowanych i podejmowane akcje. Przećwiczą w praktyce przyjmowanie informacji zwrotnej, zwracając uwagę na towarzyszące mu emocje. Podczas warsztatu zostanie wypracowane narzędzie do zastosowania w codziennej pracy w firmie oraz standard jego wykorzystania w pracy działu zakupów.

***Dla najlepszych efektów najpierw zaleca się udział w warsztacie Udzielania informacji zwrotnej jako narzędzie rozwoju dostawców i budowania relacji z nimi, co pozwoli na efektywne korzystanie z narzędzia, jakim jest feedback i wypracowanie lepszych rozwiązań w ramach jego przyjmowania.**

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

- Tytuł warsztatu: **Kupiec twarzą najlepszych praktyk.
Trening transparentności kupieckiej.**

1. Opis warsztatu w pigułce

Wraz ze wzrostem znaczenia funkcji zakupowej w firmach, wzrastają również oczekiwania względem pracowników działu zakupów. Istotne stają się kompetencje kupców, sposób postępowania zarówno w stosunku do klientów wewnętrznych, jak i do dostawców. Jak temu sprostać? Z pomocą przychodzą najlepsze praktyki promowane przez wiodące, bardzo dojrzałe biznesowo firmy o wysokiej dojrzałości funkcji zakupowej. **Dla kogo:** warsztat skierowany jest do pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którym zależy na świadomym działaniu w obrębie zarządzania zmianą.

2. Dla kogo?

warsztat skierowany jest do pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którym zależy na wzbogacaniu warsztatu kupieckiego poprzez budowanie samoświadomości w obrębie dojrzałości pełnionej funkcji zakupowej.

3. Stopień zaawansowania: średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. Stopnie dojrzałości funkcji zakupowej
2. Autodiagnoza dojrzałości kupieckiej.
3. Kluczowe kompetencje kupca.
4. Najlepsze praktyki kupieckie.
5. Kupiec doradcą i zaufanym partnerem biznesu.

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy poznają poziomy dojrzałości funkcji zakupowej, będą mieli okazję zapoznać się z sylwetką kupca jako doradcy i zaufanego partnera biznesowego oraz poznają najlepsze praktyki kupieckie

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

► Tytuł warsztatu: **Zakupy jako generator innowacji - zarządzanie innowacją w firmie**

1. Opis warsztatu w pigułce

Każda firma chce być innowacyjna, a jej konkurencyjność na rynku realnie wpływa na kondycję finansową. Każda firma zakłada, że jest skupiona na kliencie i jego satysfakcji, ale czy rzeczywiście tak jest? Warsztat ma za zadanie wyposażać użytkowników w założenia metodyki Design Thinking, by wspólnie z grupą warsztatową wypracować proces zarządzania innowacją, nad którym będą mogli prowadzić dalsze prace w miejscu pracy.

2. Dla kogo:

warsztat skierowany jest do pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którym zależy na budowaniu przewagi konkurencyjnej firmy poprzez świadome zarządzanie innowacją i kontakty z dostawcami oraz klientami wewnętrznymi.

3. Stopień zaawansowania: podstawowe/średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. Czym jest innowacja i dlaczego jest tak istotna?
2. Rola zakupów w zarządzaniu innowacją
3. Wprowadzenie do metodyki Design Thinking
4. Wypracowanie procesu zarządzania innowacją w firmie
5. Partnerstwo biznesowe vs rzeczywistość.

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją istotę zarządzania innowacją w firmie; możliwości, jakie daje praca w dziale zakupów w tym obszarze oraz ich rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej organizacji. Dzięki krótkiemu wprowadzeniu poznają założenia metodyki Design Thinking oraz wypracują sposoby zarządzania innowacją w firmie.

ProcureMe Academy - OD LAIKA DO ZAKUPOWEGO GEEKA czyli KUPIEC AMBASADOREM NAJLEPSZYCH PRAKTYK

► Tytuł warsztatu: **Zarządzanie zmianą – jak zakupy wspierają firmę w transformacji?**

1. Opis warsztatu w pigułce

Mawia się, że zmiana to jedyny stały punkt w obecnych czasach. Wymaga umiejętności adaptacji, elastyczności i otwartości na nowe. Dział zakupów jako zespół ekspertów o myśleniu strategicznym nabiera na znaczeniu, staje się filarem stabilizującym działania firmy. Dzięki swojej ekspertyzie, odpowiedniemu zarządzaniu ryzykiem jest w stanie wspierać firmę w transformacji, przygotować ją na wyzwania. Wymaga to jednak ciągłego monitorowania obecnej sytuacji w pełnej gotowości do działania. Jak przygotować innych do zmian? Jak ich przez nie przeprowadzić? Jak zarządzić procesem zmiany wewnątrz samego zespołu zakupowego? Dzięki szkoleniu uczestnicy poznają odpowiedzi na powyższe pytania.

2. Dla kogo:

warsztat skierowany jest do pracowników działu zakupów (specjalistów, kupców, kierowników czy managerów działu zakupów), którym zależy na świadomym działaniu w obrębie zarządzania zmianą.

3. Stopień zaawansowania: średniozaawansowani/ zaawansowani

4. Metody szkoleniowe:

wykłady teoretyczne, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe.

5. Czas trwania: 8h- w tym przerwy kawowe, lunch (możliwość szkolenia online bądź stacjonarnie. [Skontaktuj się w celu ustalenia szczegółów](#))

6. Program warsztatu:

1. Ewolucja funkcji zakupowej.
2. Proces zmiany. Reakcje, przekonania i postawy.
3. Zakupy filarem gotowości firmy na nadchodzące zmiany.
4. Transformacja modelu biznesowego.
5. Kupiec ambasadorem zmiany.

7. Korzyści z udziału dla uczestnika:

Dzięki udziałowi w warsztacie uczestnicy zrozumieją istotę zarządzania zmianą w firmie, ich rolę w budowaniu elastyczności organizacji. Zwiększą swoją świadomość w temacie wpływu przekonań, sposobów pracy i postawy na postrzeganie zmiany (będą mieli okazję do dokonania audytu własnych przekonań) oraz poznają metody wspierające ich w byciu ambasadorem zmiany.