

24 - 25 MARCA 2020 R.  
WARSZAWA

DOŁĄCZ  
DO NAS

# V FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW



**EWA BŁASZCZAK**  
Mentor liderów  
i zespołów zakupowych



**PIOTR CIESEWSKI**  
Zdobywca  
Mount Everest



**JACEK JARMUSZCZAK**  
Nextbuy



**ŁUKASZ  
JĘDRASZKIEWICZ**  
Tauron Ciepło



**GABRIELA KAFLIK**  
Orpea Polska



**WOJCIECH  
MARCHWICKI**  
ING Bank Śląski



**ŁUKASZ  
MAZUROWSKI**  
Profita Management  
Consultants



**MEC. ROMANA  
PIETRUK**  
Ekspert kontraktów  
handlowych



**DANIEL TYMOSZUK**  
Polska Grupa  
Zbrojeniowa



**ANNA WASZKIEWICZ**  
PIT-RADWAR



**ŁUKASZ WĘGRZYN**  
Kancelaria SSW



**DR MARTA  
ZBUCKA- GARGAS**  
Uniwersytet Gdański

INSPIRACJE  
PRAKTYKI  
INNOWACJE

# V FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

## INSPIRACJE - PRAKTYKI - INNOWACJE

Pozycja strategiczna i rola procesów zakupowych w organizacjach

### Zapraszamy do udziału w V Forum Działów Zakupów, corocznym spotkaniu Dyrektorów i Menedżerów Zakupowych.

Jak wynika z globalnego badania firmy Deloitte, priorytetem działów zakupów na całym świecie pozostają oszczędności oraz zarządzanie ryzykiem łańcucha dostaw. A jednocześnie pozycja i rola działu zakupów w organizacji jest bardzo trudna i często źródłem problemów jest sam procurement.

Na ten i inne tematy porozmawiają podczas Forum specjaliści z takich firm jak: **Polska Grupa Zbrojeniowa, ING Bank Śląski S.A., Tauron Ciepło, Orpea Polska, Nextbuy, Profitia Management Consultants, International Personal Finance, kancelarii SSW, PKN Orlen S.A., PIT-RADWAR.**

Wiedza prelegentów i panelistów jest gwarancją inspiracji, innowacji oraz wymiany doświadczeń zarówno podczas warsztatów jak w kulisach.

Spośród wszystkich poruszanych tematów możesz wybrać te, które w istotny sposób pomogą zwiększyć skuteczność Twojego zespołu oraz usprawnić procesy zakupowe.

#### Podczas Forum dowiesz się m.in.:

- Jak skutecznie zarządzać relacjami i komunikacją z dostawcami?
- Jakie zagrożenia niosą za sobą globalne łańcuchy dostaw?
- Jak wiarygodnie i dokładnie zmierzyć efektywność działów zakupów?
- Jak wdrożyć najlepsze praktyki z dojrzałych organizacji zakupowych?
- Jakie są kluczowe koszty w obszarze zakupowym?
- Jak wypracować u siebie i w swoim zespole konsekwencje i wytrwałość w działaniu, niezbędną u skutecznego zakupowca?
- Jakie kluczowe kompetencje rozwijać w dziale zakupów, żeby sprostać wyzwaniom współczesnego rynku?
- Jak, bez dotkliwych konsekwencji, rozwiązywać niekorzystne umowy zakupowe?

Forum to znacznie więcej niż najaktualniejsza wiedza i praktyki rynkowe. To także znakomita okazja do poszerzenia swoich kontaktów zawodowych podczas kocktajlu kończącego pierwszy dzień spotkania.

Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

#### Agnieszka Tworzyńska

Kierownik Projektu  
tel.: 22 696 80 20  
a.tworzyńska@langas.pl

### Dlaczego warto wziąć udział w V Forum Działów Zakupów?

- Poznaj doświadczenia w gronie profesjonalistów
- Poznaj od podszewki najlepsze rozwiązania i decyzje, które stały za ich wdrożeniem
- Wykorzystaj narzędzia i techniki optymalizujące pracę działów zakupowych oraz procesy styczne z innymi obszarami biznesu
- Znajdź rozwiązania swoich problemów
- Zidentyfikuj światowe trendy i dostosuj je do swoich potrzeb

### Podczas V Forum Działów Zakupów spotkasz:

- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów Działów i Obszarów Zakupów
- Menedżerów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- Kierowników Zaopatrzenia
- Kierowników Organizacji i Logistyki
- Kierowników Produkcji chcących poszerzyć swoją wiedzę w zakresie procesu zakupów
- Kupców, Specjalistów ds. Zakupów
- Kierowników Operacji Logistycznych
- Konsultantów ds. Zakupów



# OPINIE UCZESTNIKÓW PROJEKTÓW ZAKUPOWYCH

DOŁĄCZ DO UCZESTNIKÓW I PRELEAGENTÓW  
POPŘEDNICH EDYCJI FORUM DZIAŁU  
ZAKUPÓW.

*„Trzeci lub czwarty raz biorę udział w forum organizowanym przez Langa Group - jest to kolejny raz, kiedy organizator nie zawiódł. Zakres i dobór prelegentów to strzał w dziesiątkę”*

**Ewa Skura, KGHM Polska Miedź S.A.**

*„Profesjonalnie w szczególności pod względem wiedzy ekspertów”*

**Paulina Kinal, Jutrzenka Colian Sp. z o.o.**

*„Szkolenie bardzo profesjonalnie przygotowane, ogólna ocena ekspertów prowadzących szkolenie celująca. Wiedza przekazana w bardzo przystępny i ciekawy sposób”*

**Joanna Stawska, DWS Draexlmaier Wyposażenie Wnętrz Samochodowych Sp. z o.o.**

*„Zakres tematyczny bardzo przydatny, prowadzenie na bardzo wysokim poziomie”*

**Ewelina Gajduszewska, Asystent Zarządu, Ceramika Paradyż Sp. z o.o.**

*„Bardzo profesjonalni wykładowcy potrafiący połączyć teorię z praktyką oraz wytworzyć miłą atmosferę szkolenia”*

**Katarzyna Nakrewicz, WINKELMANN sp. z o.o**

*„Wrażenia bardzo dobre. Pełny profesjonalizm zarówno prowadzących jak i organizacja forum. Na pewno wrócę.”*

**Dorota Stępień, Nifko Polska**

*„Same plusy. Prelegenci bardzo merytoryczni”*

**Agnieszka Blok, Zakład Elektroniczny Omega Sp. z o.o.**

*„Forum było bardzo inspirujące”*

**Olga Białecka - Dobosz, Polimex Energetyka S.A.**

*„Forum bardzo ciekawe i pomocne, pokazujące wiele nowych, niekonwencjonalnych podejść do tematów zakupowych”*

**Aldona Winiarska, Radomskie Centrum Innowacji i Technologii Sp. z o.o.**

*„Intensywne i bardzo owocne dwa dni, podczas których pojawiły się liczne inspiracje, za którymi warto będzie podążać”*

**Aleksandra Hoppe, GOTEC Polska Sp. z o.o**



Podczas Forum zdobywasz  
wiedzę i budujesz swoją  
pozycję w branży zakupowej



Forum to wydarzenie  
wyznaczające trendy



# EKSPERCI

Podczas Forum spotkasz najbardziej doświadczonych i kompetentnych ekspertów i managerów obszaru zakupowego w Polsce



## Jacek Jarmuszcak

Wiceprezes Nextbuy, ekspert w dziedzinie „szczyplych” systemów logistycznych, e-systemów zarządzania logistyką, w tym przetargów elektronicznych i e-Aukcji. Posiada doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania „szczyplych” modeli zarządzania kosztami (VMI, CS, KANBAN, TCO) oraz narzędzi elektronicznych wspierających logistykę (ERP, EDI, Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych). Łączna wartość zakupów, które negocjował przekracza 3,5 miliarda Euro i wciąż rośnie. Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG, dla których prowadził projekty optymalizacji kosztów. Później dla firmy Philips, jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię optymalizacji kosztów, budował bazę dostawców, prowadził kluczowe projekty oszczędnościowe, m.in. wdrażał lean supply chain w zakładach Europejskich i Azjatyckich. Jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, zarządzał zespołem, który przeprowadzał ok. 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów Grupy Carlsberg na całym świecie. Jako Global Category Manager w Grupie Danfoss, tworzył strategię zakupową i prowadził negocjacje z kluczowymi dostawcami.



## Ewa Błaszczak

Mentor liderów i zespołów. Specjalizuje się w obszarze przywództwa i zarządzania. Jej doświadczenie wywodzi się z kilkunastu lat pracy jako trener (menedżerowie i liderzy szkoleń) i coacha (ponad 1000 godzin coachingu, ponad 100 coachingu zespołowego), kilku lat prowadzenia Akademii Coachingowej 4Results, ponad 1000 przeprowadzonych diagnoz i optymalizacji opartych na takich narzędziach jak Extended Disc, Insights Discovery, Lencioni Model, Team Diagnostic Assessment (Team Coaching International). W przeszłości pracowała w międzynarodowych korporacjach jako doradca i ekspert podatkowy oraz menedżer w dziale cen transferowych. Jest opiekunem trenerskim ICC Poland. Ukończyła Szkołę Główną Handlową w Warszawie.



## Wojciech Marchwicki

Dyrektor Departamentu Zakupów i Zarządzania Dostawcami ING Bank Śląski S.A. Odpowiedzialny za obszar Zakupów w dziewięciu jednostkach Grupy ING w Europie zlokalizowanych w takich krajach jak: Słowacja, Węgry, Ukraina, Rosja, Bułgaria, Szwajcaria i Wielka Brytania. Członek Zarządu organizacji zakupowej Global Procurement Bank N.V. Organizator Zakupów dla ING w Singapurze i w ramach struktur banku w Europie Centralnej i Środkowo-Wschodniej. Doświadczony w zakresie tworzenia scentralizowanych zakupów, centrów usług wspólnych oraz procesów i procedur zakupowych. Główny negocjator wielu kategorii zakupów z zakresu IT i non-IT w ramach przetargów lokalnych i globalnych. Dodatkowo, wcześniej zarządzający ponad dziesięć lat w różnych podmiotach, uzyskując doświadczenie w szeregu branż i obszarów funkcjonalnych takich jak handel zagraniczny, sprzedaż czy marketing.



## Daniel Tymoszek

Dyrektor łańcucha dostaw i planowania w Polskiej Grupie Zbrojeniowej S.A.. Ma ponad 13 lat doświadczenia zawodowego w zaopatrzeniu. Rozpoczął karierę jako globalny kupiec w IKEA. Po ponad 3 latach przeniósł się do Szanghaju jako dyrektor generalny dużej firmy produkcyjnej. Po powrocie do Europy zrealizował projekt transformacji w CEVA Logistics, gdzie był odpowiedzialny za organizację zamówień w Europie Środkowej. Po udanej realizacji projektu dołączył do firmy Bosch w roli Globalnego Menedżera Kategorii Usług IT, a po trzech latach zajął to samo stanowisko w Danfoss Global Procurement. Doradzał przy projektach dla takich firm jak Astra Zeneca, TCL, LVMH, Kingfisher PLC, Danfoss AS, Stadler Rail czy PGNiG. Dzięki ponad 12-letniemu doświadczeniu w zakresie zakupów (trener zakupów, osoba nadzorująca i menedżer) zdobył wiedzę zarówno w zakresie zarządzania, jak i pozyskiwania strategicznego. Jest silnym, przyjaznym i „praktycznym” wsparciem z głęboką wiedzą o źródłach zaopatrzenia.



## Piotr Cieszewski

Maratończyk, taternik - zdobywca m.in. Mount Everest. Przez 10 lat menadżer w Skanska, w roku 2015 ekspert w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju. Regularnie komentuje wydarzenia związane z tematyką górską, społeczną i gospodarczą w stacjach telewizyjnych TVN 24, TVN 24 Biznes i Świat, TVP. Obecnie prowadzi zajęcia z przywództwa na Uczelni Łazarskiego w Warszawie, a także szkoli w firmach i urzędach. Trener przywództwa i profesjonalny mówca specjalizujący się w przemówieniach inspiracyjno - motywacyjnych, a także wykładach biznesowych dotyczących przywództwa, pracy zespołowej, zmiany i osiągania celów. Jego przemówienia, wygłoszone do ponad 70 tysięcy uczestników, to mieszanka doświadczenia, siły, wrażliwości i pasji. W 2002 r. został najmłodszym dyrektorem oddziału w studziesięcioletniej historii jednej z największych korporacji budowlanych świata i zarządzał grupą 600 pracowników. Razem z pracownikami oddziału pozyskał i zrealizował w Polsce 70 inwestycji drogowych i mostowych - kontrakty od 1 mln do ponad 100 mln zł. Ambasador akcji charytatywnej Szlachetna Paczka, który w 2013 r. wniósł flagę tej akcji na najwyższą górę świata. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców.



## Łukasz Węgrzyn

Partner w kancelarii SSW (Head of Technology Team). Doradca organizacjom w procesach transformacji cyfrowej, w szczególności w budowie procesów zakupowych oraz modeli kontraktowych spójnych ze zwinnym modelem zarządzania organizacją (Agile). Ekspert zagadnień prawnych związanych z usługami chmurowymi (cloud computing) oraz outsourcingiem usług IT. Wykładowca na Wydziale Matematyki, Informatyki i Mechaniki Uniwersytetu Warszawskiego. W międzynarodowym rankingu The Legal 500 (edycja: 2018, 2019) wskazany jako Next Generation Lawyer w sektorze Technologia-Media-Telekomunikacja w Polsce. Rekomendowany w międzynarodowym rankingu Chambers Europe 2019 w sektorze Technologia-Media-Telekomunikacja. Posiada certyfikacje: ITIL Foundation, PSMI (Professional Scrum Master), AgilePM Foundation, Professional Agile Leadership I (PAL I).



# EKSPERCI

Podczas Forum spotkasz najbardziej doświadczonych i kompetentnych ekspertów i managerów obszaru zakupowego w Polsce



## Łukasz Jędraszkiewicz

Dyrektor Departamentu Zakupów Tauron Ciepło. Manager posiadający 16-letnie doświadczenie w zarządzaniu zakupami, które zdobywał w branżach produkcyjnych przemysłu górniczego, kolejowego i energetycznego. Największy sukces to dla niego sukces jego zespołu oraz możliwość motywacji współpracowników i wsparcia ich w poszukiwaniu własnych sposobów na osiągnięcie więcej niż są sobie w stanie wyobrazić. Skuteczne negocjacje oraz podnoszenie efektywności procesów funkcjonujących w obszarze zakupów oraz efektywna współpraca z wszystkimi jednostkami organizacji to zdecydowanie jego najmocniejsze strony. Trener metody Insights Discovery, którego fascynuje praca z ludźmi. Potrafi zbudować, przemodelować i zmotywować zespół zakupowy tak, aby stał się dojrzały kompetencyjnie i samodzielny. Autor #ZAKUPower - serii artykułów, na LinkedIn, w temacie zakupów a także twórca #PiątekBrzmiDobrze - jedynej na tej platformie, społeczności skupionej wokół pasji do muzyki.



## Anna Waszkiewicz

Dyrektor Biura Zakupów i Kooperacji PIT-RADWAR S.A., wcześniej związana z sektorem produkcji przemysłowej, paliwowej, chemicznej i elektroniki profesjonalnej. Swoje doświadczenie zdobywała w takich firmach jak Philips Lighting, PKN Orlen, ANWIL, OSM Piątnica a obecnie jako Dyrektor Zakupów i Kooperacji w PIT-RADWAR. Odpowiedzialna za zarządzanie zakupami, zmianą w aspektach transformacji i centralizacji obszarów Zakupowych, budowanie i wdrażanie wizji i strategii zakupów, poprawę efektywności i transparentności procesów w celu zapewnienia jakości współpracy z najlepszymi dostawcami. Ekspert w ocenie procesów zakupowych w aspektach procesów, regulacji, współpracy z Klientami, narzędzi oraz kompetencji pracowników, ich rozwoju i sukcesji. Praktyk w zakresie projektów optymalizacyjnych zakupów, struktur i procesów, oszczędności zakupowych, procesowych i efektywnościowych. Absolwentka Wyższej Szkoły Informatyki i Ekonomii oraz George Washington University School of Business and Public Management.



## mec. Romana Pietruk

Ekspert w zakresie prawa gospodarczego, posiada bardzo bogatą praktykę w zakresie tworzenia i negocjacji umów zakupowych. Wspólnik kancelarii prawnej. Prowadziła szkolenia dla sektora bankowego i instytucji finansowych, przedsiębiorców oraz administracji publicznej. Trener z zakresu m.in. systemu NKW; prowadziła zajęcia dla kadry Wydziałów Ksiąg Wieczystych sędziów, referendarzy, sekretarzy sądowych, pracowników administracji i informatyków. Autorka publikacji naukowych z zakresu prawa.



## Gabriela Kaflik

Dyrektor ds. Zakupów i Zarządzania Nieruchomościami w Orpea Polska sp. z o.o.. Menedżer z ponad 16-letnim doświadczeniem w polskich, jak i międzynarodowych organizacjach. Od dziewięciu lat związana z branżą medyczną, posiada bogate doświadczenie związane z budową i restrukturyzacją działu zakupów w różnych firmach, tworzeniem strategii zakupowych, optymalizacją kosztów operacyjnych oraz usprawnianiem procesów organizacyjno-zakupowych. W latach 2010 - 2014 uczestniczyła w wielu istotnych projektach dla Centrum Medycznego Enel - Med w tym między innymi projekcie otwarcia prywatnego szpitala w Warszawie oraz otwarciach wielu placówek medycznych; następnie w latach 2015 - 2017 odpowiadała za całość procesów zakupowych w tym ustalanie standardów zakupów medycznych i niemedyycznych w PZU Zdrowie oraz spółkach zależnych. Od 2017 roku tworzy dział zakupów oraz zarządzania nieruchomościami od podstaw w Orpea Polska, usprawnia i centralizuje procesy zakupowo - organizacyjne, uczestniczy w wielomilionowych projektach kompleksowego wyposażenia domów opieki, klinik oraz apartamentów senioralnych zgodnie z francuskimi standardami. Absolwentka Politechniki Warszawskiej kierunku Administracja, Podyplomowych Studiów "Zarządzania Nieruchomościami", Szkoły Głównej Handlowej - Podyplomowego Studium "Menedżersko - Finansowego" oraz Podyplomowych Studiów "Psychologii Biznesu dla Menedżerów" na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Licencjonowany zarządcą nieruchomości.



## dr Marta Zbucka-Gargas

Doktor nauk prawnych, LLM (international commercial law). Praktyk z bogatym doświadczeniem menadżerskim i doradczym, wieloletni dyrektor zakupów w jednym z największych przedsiębiorstw paliwowych w Polsce. Zrealizowała kilkaset godzin szkoleniowych dla praktyków i liderów biznesu. Dodatkowo od wielu lat prowadzi zajęcia dla studentów, w Europie i w Rosji. Adiunkt na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego.



## Łukasz Mazurowski

Ekspert procesów zakupowych, optymalizacji kosztów oraz usprawnień organizacyjno-procesowych, Partner Zarządzający PROFITIA Management Consultants, Prezes Zarządu wiodącego operatora Grup Zakupowych BATNA Group. Posiada 10-letnie doświadczenie w usprawnieniach zakupowych, budowie nowych organizacji zakupowych, usprawnianiu efektywności procesów, organizacji i narzędzi zakupowych wiodących firm środkowoeuropejskich w tym firm energetycznych, paliwowych, instytucji finansowych, firm telekomunikacyjnych oraz instytucji publicznych, interim manager, konsultant, ekspert. Specjalizuje się w: sourcingu, zakupach grupowych, strategiach zakupowych. Doświadczenie zdobywał w Accenture, gdzie zajmował się obsługą polskich i międzynarodowych klientów z Sektora surowców aturalnych/energii/ ropy/gazu. W A.T. Kearney, jako menedżer realizował projekty w zakresie optymalizacji zakupów. W Chinach prowadził własną działalność gospodarczą. Prowadził projekty zakupowe mające przede na celu: poprawę efektywności w zakupach poprzez wdrożenie zaawansowanych i innowacyjnych rozwiązań procesowych oraz organizacyjnych. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, kierunku Zarządzanie i Marketing, University of Mainz, Polsko - Niemieckie Forum Akademickie; Swedish Institute Management Program - Swedish Institute Stockholm.



# PROGRAM FORUM 1.

## INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE



### Dzień I. 24 marca 2020 r.

**09.00 – 09.45** Powitalna kawa, rejestracja

#### 9.45 – 10.00 OTWARCIE FORUM

Moderator I Dnia Forum

*Łukasz Jędraszek, Dyrektor  
Departamentu Zakupów, Tauron Ciepło*

#### 10.00 – 10.45

**JAK MIERZYĆ EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁA  
ZAKUPÓW, CZYLI JAKIE KPI USTALIĆ?**

##### Case study firmy produkcyjnej

- Jakie KPI zdefiniowano dla działań zakupów operacyjnych i strategicznych i jakie były tego efekty?
- Jak zmierzyć oszczędności i czy oszczędności w ogóle są?

*Jacek Jarmuszczak, Procurement Expert,  
Wiceprezes Nextbuy*

**10.45 – 11.00** Kwadrans towarzyski

#### 11.00 – 11.45

**KOSZT PRACY JAKO DŹWIGNIA  
ZAKUPOWA?**

##### Dostawcy zazwyczaj mają mniejszy potencjał negocjacyjny niż zamawiający. Jeszcze mniej obecni w procesie decyzyjnym są pracownicy.

- Kluczowe koszty w procesie zakupowym
- Czy praca jest towarem?
- Wykonawcy, dostawcy a efektywność – wyzwania
- Globalne łańcuchy dostaw – regulacje, zagrożenia
- Koszty pracy obszaru zakupów – możliwości, wyzwania

*dr Marta Zbucka-Gargas, Wieloletni  
dyrektor zakupów w jednym z największych  
przedsiębiorstw w Polsce*

**11.45 – 12.00** Kwadrans towarzyski

#### 12.00 – 13.00

##### Panel dyskusyjny

**KLUCZOWE KOMPETENCJE  
W ZAKUPACH XXI WIEKU.**

Jakie kompetencje rozwijać w coraz bardziej złożonym i szybko zmieniającym się świecie, mając świadomość czyhającego za rogiem AI?

Moderator:

*Jacek Jarmuszczak, Procurement Expert,  
Wiceprezes Nextbuy*

Uczestnicy panelu:

*Wojciech Marchwicki, Dyrektor  
Departamentu Zakupów i Zarządzania  
Dostawcami, ING Bank Śląski S.A.*

*Anna Waszkiewicz, Dyrektor Biura Zakupów  
i Kooperacji, PIT-RADWAR*

*Łukasz Świdorski, Dyrektor ds. Zakupów  
Grupowych CAPEX, PKN ORLEN S.A.*

**13.00 – 14.00** Lunch

#### 14.00 – 14.45

**HISTORIA CHŁOPCA DO BICIA  
W ORGANIZACJI, CZYLI „WSZYSTKO  
PRZEZ TE ZAKUPY!”**

- Dlaczego zakupom tak trudno stać się liderem organizacji?
- Dlaczego to sami kupcy blokują Zakupy przed rozwojem?
- Co zrobić by Zakupy stały się strategiczną częścią przedsiębiorstwa?

*Łukasz Jędraszek, Dyrektor  
Departamentu Zakupów, Tauron Ciepło*

#### 14.45 – 15.30

**ZAKUPOWCY- NIESTETY NAJSŁABSZE  
OGNIWO**

- Przegląd dojrzałości organizacyjnej poznanych organizacji zakupowych z uwzględnieniem najczęstszych błędów. (branża automotive, firmy

produkcyjne, organizacje retail'owe)

- Przyszła rola Zakupów w łańcuchu dostaw
- Przykłady elementów Best Practice w dojrzałych organizacjach zakupowych

*Daniel Tymoszek, Dyrektor Łańcucha  
Dostaw i Planowania, Polska Grupa  
Zbrojeniowa S.A.*

**15.30 – 15.45** Kwadrans towarzyski

#### 15.45 – 16.30

**LEAN PROCUREMENT, CZYLI JAK  
KUPOWAĆ USŁUGI IT DOSTARCZANE  
W MODELU AGILE**

- W jaki sposób ułożyć proces zakupowy na potrzeby projektów IT realizowanych w modelu Agile?
- Jak formułować zapytania rynkowo-ofertowe (RFI / RFP) dla projektów IT realizowanych w modelu Agile?
- Co powinna zawierać dokumentacja zakupowa i na czym polegają jej różnice względem procesów zakupowych na projekty realizowane kaskadowo (Waterfall)?
- W oparciu o jakie kryteria oceniać dostawców IT zarówno w trakcie postępowania zakupowego oraz w trakcie realizacji projektu IT realizowanego w oparciu o metodyki zwinne?
- Jakie modele rozliczeń z dostawcą IT są optymalne dla projektów realizowanych w modelu Agile?
- Co powinna zawierać i w jaki sposób negocjować umowę z dostawcą na realizację projektu IT realizowanego w zwinnej (Agile) metodyce?

*Łukasz Węgrzyn, Partner w kancelarii SSW  
(Head of Technology Team)*

**16.30 ZAKOŃCZENIE CZĘŚCI  
MERYTORYCZNEJ I. DNIA FORUM**

**od 16.30 COCTAIL RECEPTION**



# PROGRAM FORUM 2.

## INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE



### Dzień II. 25 marca 2020 r.

**09.00 - 09.45** Powitalna kawa, rejestracja

#### OTWARCIE 2. DNIA FORUM

*Łukasz Jędraszekiewicz, Dyrektor  
Departamentu Zakupów, Tauron Ciepło*

**09.00 - 09.45**

#### ROZWIĄZYWANIE NIEKORZYSTNEJ UMOWY ZAKUPOWEJ

- Przykłady zapisów w umowach i OWZ – analiza
- Zakończenie współpracy – rozwiązanie, wypowiedzenie, odstąpienie
- Nowe przepisy – zbyt długi termin płatności przyczyną zakończenia współpracy
- Klauzule w umowach pozwalające zakończyć współpracę
- Forma czynności prawnej w przypadku zakończenia współpracy

*mec. Romana Pietruk, Radca prawny,  
specjalizuje się w kontraktach handlowych*

**9.45 - 10.45**

#### LIDER ZAKUPOWY W AKCJI

- Konsekwencja, a wytrwałość w działaniu
- Zmiana jako szansa
- Czego możemy się nauczyć od himalajskich szerpów, czyli jak wygląda zaopatrzenie wyprawy na Mount Everest liczącej ponad 100 osób i trwającej ponad 2 miesiące?
- Dystans czy bliskość w relacjach z pracownikiem?
- Jak indywidualnie podchodzić do pracowników?
- Gdzie być, jeżeli oczekują mnie w kilku miejscach?
- Bariery w stawianiu się coraz lepszym liderem i skuteczne przeciwdziałanie tym barierom

- Współpraca pomiędzy pracownikami różnych działów (w tym działu zakupów) - rynkowy przykład wygrania wielkiego przetargu i pozyskania klienta dzięki takiej współpracy
- Siła słowa - co nam może pomóc w sytuacji kryzysowej?

*Piotr Cieszewski, Zdobywca Mount Everest,  
profesjonalny mówca, trener przywództwa,  
przez 10 lat dyrektor oddziałów w Skanska*

**10.45 - 11.00** Kwadrans towarzyski

**11.00 - 11.45**

#### ZARZĄDZANIE RELACJAMI I KOMUNIKACJĄ Z DOSTAWCAMI

- Rola działu zakupów w organizacji
- Efektywność zakupów w organizacji a relacje z kontrahentami
- Sposoby na skuteczną komunikację z dostawcami

*Gabriela Kaflik, Orpea Polska Sp. z o.o.,  
Dyrektor ds. Zakupów i Zarządzania  
Nieruchomościami*

**11.45 - 12.00** Kwadrans towarzyski

**12.00 - 13.00**

#### MATEMATYKA SERCA ZAKUPOWCA

- Żyjesz w zwariowanym tempie i potrzebujesz zarządzić stresem?
- Natłok spraw drenuje Twoją energię i czujesz się zmęczona/y?
- Słabo sypiasz?
- Spada Ci odporność?
- Chcesz zwiększyć swoją efektywność, mieć więcej siły, kreatywności, lepiej podejmować decyzje i radzić sobie z ludźmi?

*Ewa Błaszczak, Mentor liderów i zespołów*

**13.00 - 14.00** Lunch

**14.00 - 15.00**

#### Panel dyskusyjny

**„ZAKUPY” - WSPARCIE CHALLENGER,  
CZY KONKURENT BIZNESOWY?**

**DLACZEGO PRZETARG I NEGOCJACJE  
TO TYLKO FRAGMENT DOSKONAŁYCH  
ZAKUPÓW**

- „Early procurement involvement” - czy/ jak działa w praktyce?
- A może “value engineering” - tajemniczo brzmi - czy/jak zakupy mogą kształtować kupowane produkty/ usługi?
- Czy to my jako zakupy mamy być ekspertami kategorii również od strony specyfikacji?
- Jak biznes i zakupy mogą grać do jednej bramki?

Moderator panelu:

*Łukasz Mazurowski, Założyciel i Partner  
Zarządzający Profitia Management  
Consultants*

**15.00**

**PODSUMOWANIE V FORUM DZIAŁÓW  
ZAKUPÓW**

*Łukasz Jędraszekiewicz, Dyrektor  
Departamentu Zakupów, Tauron Ciepło*

**15.00**

**ZAKOŃCZENIE II. DNIA FORUM**





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

**SPRZEDAŻ, ZAKUPY**

**V FORUM DZIAŁÓW  
ZAKUPÓW**

INSPIRACJE - PRAKTYKI - INNOWACJE

**WARSZAWA**  
**24 - 25 MARCA 2020 R.**  
Centrum Konferencyjne MsMermaid,  
ul. Wioślarska 8, Warszawa

**LICZBA MIEJSC OGRANICZONA**

- |                          |                             |                            |
|--------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Zgłoszenie do 03.03.2020 r. | <b>1 970 PLN + 23% VAT</b> |
| <input type="checkbox"/> | Zgłoszenie od 04.03.2020 r. | <b>2 270 PLN + 23% VAT</b> |

**CENA ZAWIERA**

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat  
Obiady, poczęstunek podczas przerw  
Udział w cocktail reception

**SPOSÓB PŁATNOŚCI**

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Group NIP 532 159 55 77

**POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA**

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

**FIRMA**

**Adres**

**Imię i nazwisko (1)**

Stanowisko

E-mail

**Imię i nazwisko (2)**

Stanowisko

E-mail

**Imię i nazwisko (3)**

Stanowisko

E-mail

**Osoba do kontaktu**

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

**FAKTURA**

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: .....
- Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100% wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora.

Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.