

SPRZEDAŻ
ZAKUPY

DOŁĄCZ
DO NAS

9 - 10 LIPCA 2020
SOPOT
HOTEL HAFFNER*****

LETNIA SZKOŁA MENEDŻERÓW ZAKUPÓW



mec. Łukasz Węgrzyn



Jacek Jarmuszcak

LETNIA SZKOŁA MENEDŻERÓW ZAKUPÓW

Zapraszamy do udziału w **Letniej Szkole Menedżerów Zakupów** w Sopocie. Profesjonalne zarządzanie wiedzą zakupową staje się obecnie bronią strategiczną, która daje przewagę nad innymi uczestnikami gry rynkowej.

To wyjątkowe wydarzenie, które nie tylko prezentuje najaktualniejszą wiedzę z obszaru praktyk zakupowych, ale również mnóstwo aktualnych case'ów oraz sprawdzonych praktyk rynkowych stosowanych w działach zakupów w celu realizacji strategicznych celów firmy. To **jedynе takie wydarzenie w roku**, na którym nie może Cię zabraknąć!

KORZYŚCI

Dowiedz się m.in.:

- o czy pamiętać jeszcze przed podjęciem decyzji zakupowej,
- jak kontraktować w czasach nowej normalności,
- jak zadbać o prawidłowy scenariusz zakończenia współpracy z kontrahentem,
- jak wiele dla firmy wnosi dział zakupów - jak to policzyć, rozliczyć a przede wszystkim sprzedać Zarządowi,
- jak stworzyć model zintegrowanego planowania biznesu, gdzie zakupy są jednym z elementów i wcale nie marginalnym,
- jakie kryteria oceny dostawców przyjąć dla tworzenia spójnej z biznesem strategii dla kategorii zakupowych,
- jak podejść do tematu digitalizacji procesów zakupowych.

UCZESTNICZY

- Dyrektorzy, Kierownicy, Menedżerowie Zakupów
- Menedżerowie ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- Kierownicy Zaopatrzenia
- Kierownicy Organizacji i Logistyki
- Kierownicy działów logistyki

METODY

- Letnia Szkoła Menedżerów Zakupów** to seria specjalnie dobranych prelekcji i dyskusji oraz warsztatów analizy przypadków, przepisów prawa oraz orzecznictwa.
- Każdy moduł prowadzony jest przez innego eksperta, tworząc wyjątkową całość, budującą szczególne, specjalistyczne kwalifikacje niezbędne do efektywnego prowadzenia procesów zakupowych

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 696 80 22
a.chmielewska@langas.pl

mec. 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.

W międzynarodowym rankingu The Legal 500 (edycja: 2018, 2019) wskazany jako **Next Generation Lawyer** w sektorze Technologia-Media-Telekomunikacja w Polsce.

więcej na langas.pl

Jacek Jarmuszcak

Doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, logistyki i strategii generowania oszczędności.

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych, negocjacji zakupowych, budowania relacji z dostawcami oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenia w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar.

Wielomiesięczne kontrakty w Europie zachodniej, USA, Azji oraz praca w centralnych strukturach globalnej korporacji, dostarczyły mu ogromnego doświadczenia w zarządzaniu biznesem o charakterze międzykulturowym. W trakcie swojej ponad 15 letniej kariery negocjował kontrakty o łącznej wartości przekraczającej 3,5 miliarda EUR.

więcej na langas.pl



LETNIA SZKOŁA MENEDŻERÓW ZAKUPÓW

DZIEŃ 1 / 9 LIPCA 2020

9.30 - Rejestracja uczestników, kawa i herbata
10.00 - Rozpoczęcie szkolenia

KLUCZOWE ASPEKTY PRAWNE DLA DZIAŁÓW ZAKUPÓW Z UWZGLĘDNIENIEM NAJWAŻNIEJSZYCH PROBLEMÓW ZWIĄZANYCH ZE STANEM EPIDEMII

Ekspert: mec. Łukasz Węgrzyn

O czym pamiętać jeszcze przed podjęciem decyzji zakupowej?

- O co pytać dostawcę podczas postępowania zakupowego?
- Jakie dokumenty pozyskać od dostawcy przed podpisaniem umowy?
- Sztuka pisania RFP - prawne kryteria konstrukcji zapytania ofertowego
- Dokumentacja na potrzeby postępowania zakupowego

Jak kontraktować w czasach nowej normalności?

- Forma zawarcia umowy - w jakiej formie zawierać, zmieniać i rozwiązywać umowy?
- Jakie elementy powinna zawierać dobra umowa?
- Jakich błędów w umowach się wystrzegać?
- Jakie terminy płatności można stosować w umowach?
- Niemożność świadczenia: co oznacza z prawnego punktu widzenia?
- Jakie rodzaje zabezpieczenia umów stosować i kiedy?
- Zabezpieczenie umów w obliczu zagrożenia epidemicznego
- Siła wyższa- kiedy występuje? Jakie są konsekwencje dla stron umowy?
- Najlepsze praktyki tworzenia i negocjowania kontraktów

Exit Plan - jak zadbać o prawidłowy scenariusz zakończenia współpracy z dostawcą?

- Kiedy można zakończyć współpracę / rozwiązać umowę?
- Mechanizmy formalnego zakończenia współpracy z dostawcą: wypowiedzenie, odstąpienie i rozwiązanie umowy

Zdalne postępowania zakupowe a poufność: co, komu i jak można powiedzieć?

16.00 - Zakończenie 1. dnia szkolenia

DZIEŃ 2 / 10 LIPCA 2020

9.30 - Rejestracja uczestników, kawa i herbata
10.00 - Rozpoczęcie szkolenia

REALIZACJA WARTOŚCI DODANEJ W ZAKUPACH BIZNESOWYCH - TWORZENIE STRATEGII DLA DZIAŁU ZAKUPÓW

Ekspert: Jacek Jarmuszcak

Jak tworzyć organizację zakupową w firmie?

- Jaką wartość dodaną w biznesie realizuje dział zakupów?
- KPI - wskaźniki efektywności i wartości dodanej w działach zakupów - przykłady wskaźników efektywności zakupowej w zależności od rodzaju biznesu dla którego pracują
- Zasady rozliczania oszczędności - kilkanaście dobrych praktyk w jaki sposób liczyć oszczędności i jak unikać kosztów
- Wskaźniki płynności finansowej - termin płatności i jego wpływ na wynik firmy
- Wskaźniki innowacyjności, pracochłonności, ryzyka etc.- co możemy mierzyć w zakupach biznesowych przynosząc wartość firmie?
- Zintegrowane planowanie biznesu, czyli wychodzimy z naszego silosu i tworzymy prawdziwie multidyscyplinarne zespoły, trwale pracujące nad rozwojem biznesu.

Baza dostawców jako źródło wartości dla firmy - jak skutecznie zarządzać bazą dostawców?

- Narzędzia oceny i kwalifikacji dostawców - dostawcy strategiczni, komercyjni, wąskie gardła
- Tworzenie planu rozwoju dostawców
- Zarządzanie bazą dostawców - czy rzeczywiście zarządzam bazą dostawców czy wyłącznie administruję wpływające zapotrzebowania?
- Tworzenie listy dostawców kwalifikowanych
- Tworzenie planów kontynuacji dostaw (Contingency Plan - Plan Ciągłości Dostaw)
- Jakie kryteria oceny dostawców przyjąć, żeby wiedzieć, że faktycznie przynoszą wartość firmie?

Digitalizacja procesów zakupowych - czyli stare problemy nowych technologii

- Jak policzyć ROI dla systemów zakupowych?
- Digitalizacja procesu P2P
- eCatalogi i IoT w zakupach - czyli o automatyzacji zakupów grupy C

16.00 - Zakończenie szkolenia





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

LETNIA SZKOŁA MENEDŻERÓW ZAKUPÓW

SOPOT
9-10 LIPCA 2020 R.

Hotel Haffner****
ul. J.J. Haffnera 59, Sopot

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- zgłoszenie do 18/06/2020 1 870 PLN + 23% VAT**
- zgłoszenie od 19/06/2020 2 170 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Group Sp. z o.o. NIP 701 097 22 34

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.

Noclegi w Hotelu Haffner****, ul. Haffnera 59

dopłata za osobę do jednego noclegu ze śniadaniem, w pokoju:

- 2-osobowym 295 PLN netto + 23% VAT**
- 1-osobowym 540 PLN netto + 23% VAT**

proszę o rezerwację noclegu w terminie od.....do.....

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 Sp. z o.o., ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 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 Sp. z o.o., ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 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 trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. 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.