

Spotkanie biznesowe

EFEKTYWNY PROCES ZAKUPOWY: RELACJE Z DOSTAWCĄ

Aspekty proceduralne i psychologiczno-społeczne

Hotel Marriott Courtyard
Warszawa, 18-19 Września



Trudne rozmowy, właściwe relacje, efektywny model dialogu

Komunikacja z dostawcami w kontekście Prawa Zamówień Publicznych

Jak negocjować z dostawcą w przypadku zatrzymania produkcji?

Patroni medialni



Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 530 755 339 ✉ ewa.rokicka@bmspolska.pl

KwF | KARIERA
w FINANSACH.PL

KREATORZY.eu

**TYGRYSY
BIZNESU**



Izabela Smulska-Kowalczyk, EMEA Procurement Sourcing Leader – IBM

Lider Zakupowy z 20-letnim doświadczeniem potwierdzonym wynikami w różnych branżach w międzynarodowym środowisku (IBM, Office Depot, PepsiCo). W swojej pracy zarządza zróżnicowanym łańcuchem dostaw, w tym pozyskiwaniem nowych kontrahentów, wymianą dostawców, strategicznym planowaniem kosztów i wydatków, zakupami produkcyjnymi i nieprodukcyjnymi, posiada ogromne doświadczenie w negocjacjach. Sprawdziła się jako przełożony kilku znaczących zespołów zakupowych w.w. marek globalnych; ma 15 lat doświadczenia w zarządzaniu ludźmi. Na pierwszym miejscu stawia potrzeby klienta i cele zespołu. Brała udział w centralizacji procesów zakupowych i transformacji firmy IBM przez ostatnie 5 lat, jako certyfikowany Agile Champion.



Magdalena Korzekwa, Dyrektor Inwestycji i Zakupów Technicznych – Synthos S.A.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Doświadczenie zawodowe rozpoczęła uczestnicząc w japońskiej inwestycji typu green field w Tychach – Isuzu Motors Polska, następnie przekształconej w zakład General Motors. Pracowała kolejno w działach ds. Organizacyjnych, PR, Planowania Strategicznego, ds. Kontaktów z Klientami, Zakupów. Od 2013 roku pracuje w Zakładach Chemicznych Synthos, obecnie na stanowisku Dyrektora ds. Zakupów Technicznych i Realizacji Inwestycji w Polsce, Czechach, Holandii i Francji.



Michał Iwanciw, Sales & Purchase Director – Allegro

Absolwent Akademii Ekonomicznej (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) w Krakowie, a także WSZ-POU (Oxford Brooks MBA), od lat związany z branżami dystrybucji BtB i retailem. Pełnił obowiązki Prezesa Zarządu lub Członka Zarządu w spółkach z branży IT i elektroniki użytkowej. Doświadczony w restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw, w tym rozwoju omnichannel w handlu detalicznym. Ostatnie 3 lata związany z Allegro, gdzie do grudnia 2017r. pełnił funkcję Head of Retail by z pierwszym styczniem 2018 objął stanowisko Market Directora branży Electro.



Dorota Kaczorowska, Główny Specjalista ds. zakupów z obszaru administracji - mBank S.A.

Od prawie 20 lat jest związana z działalnością rynkową firm produkcyjnych i usługowych w Polsce w obszarze zakupów. Ukończyła Podyplomowe Studia Zakupów i Zarządzania w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Od 1998r. rozwijała umiejętności zakupowe w Grupie Żywiec S.A., gdzie odpowiedzialna była za zakupy materiałów bezpośrednich do produkcji piwa, następnie za zakupy tzw. General Expenses w zakresie floty samochodowej, IT i usług telekomunikacyjnych oraz odzieży roboczej i materiałów BHP dla potrzeb wszystkich browarów w Grupie Żywiec. W latach 2007 – 2012 pracowała w Banku Handlowym na stanowisku Specjalisty ds. Zakupów Nie-technologicznych, gdzie była odpowiedzialna za kategorię Office Products & Services. W latach 2012-2017 pracowała na stanowisku Kupca Wiodącego odpowiedzialnego za kategorie Office i Fleet w Provident Polska S.A. Od grudnia 2017r. pracuje w mBank S.A. na stanowisku Głównego Specjalisty ds. zakupów z obszaru administracji.



Tomasz Bartold, Dyrektor Zarządzający Zakupami – OEX Cursor

W E-Logistics odpowiada za zakupy krajowe oraz bezpośredni import. Zarządza strukturami w Polsce oraz w Chinach. Do pracy zawodowej podchodzi z pasją. Od początku aktywności zawodowej związany z procesami optymalizacji zakupów oraz importem. Każdy projekt traktuje, jako nowe wyzwanie i szansę własnego rozwoju oraz współpracującego zespołu. Ceni otwartość i kreatywność. Na co dzień pomaga Klientom poprawić efektywność w oparciu o metodę TCO, którą realizuje z sukcesami. Chętnie dzieli się wiedzą i wieloletnim doświadczeniem w publikacjach eksperckich z zakresu importu oraz zakupów. Prywatnie pasjonuje się designem oraz architekturą. Uwielbia fotografię. Aktywny sportowo: biega, gra w tenisa oraz jeździ na nartach i motocyklu crossowym.



Paweł Juszczyk, Główny Specjalista Strategii Zakupów - PGE Energia Ciepła S.A.

Ekspert ds. zamówień publicznych z dwunastoletnim stażem - doświadczenie zdobył w administracji rządowej przygotowując i kontrolując zamówienia publiczne. Od 2007 r. ściśle współpracuje z zamawiającymi sektorowymi wspierając ich przy realizacji strategicznych projektów zakupowych oraz przy tworzeniu strategii i zarządzaniu ryzykiem w procesie udzielania zamówień. Certyfikowany Project manager (Prince2, M_o_R, MSP®), w latach 2006-2007 trener wewnętrzny w Departamencie Służby Cywilnej Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, do 2014 Członek Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych, ekspert w obszarze zamówień publicznych przy Ministerstwie Gospodarki. Obecnie Główny Specjalista Strategii Zakupów PGE Energia Ciepła S.A.



Michał Fomaidis, Catalogue Team Manager - BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.

Posiada doświadczenie w obszarze sprzedaży, logistyki oraz zakupów, zdobyte w takich firmach jak Kaufland, Agmar Telecom, Philips, BSH Home Appliances Group. Jako manager koncentruje się na pomaganiu pracownikom w wykorzystywaniu ich potencjału oraz w rozwoju ich najsilniejszych stron. W życiu kieruje się metodologią pracy Stevena Coveya oraz filozofią Lean Manufacturing. Od 2014 roku odpowiada za integrację procesów zakupowych materiałów produkcyjnych oraz nieprodukcyjnych pomiędzy BSH Polska a Zelmer Pro (po włączeniu firmy do grupy BSH w 2013 r.). Okres ostatnich kilkunastu miesięcy to także intensywna praca nad dalszą optymalizacją procesów zakupowych oraz ich dopasowaniem do nowej struktury koncernu.

9:30 POZNAJMY SIĘ - sesja networkingowa

10:00 **Właściwe relacje z dostawcami, efektywny model dialogu.**

- Dlaczego organizacje mają różne podejście do dialogu z dostawcami?
- Jaki model dialogu wybrać? Model japoński, amerykański, polski.
- Weryfikowanie skuteczności właściwych relacji klient-dostawca.

Magdalena Korzekwa, Dyrektor Inwestycji i Zakupów Technicznych – Synthos S.A.

11:15 **Przerwa na kawę**

11:30 **Dialog z dostawcą w przypadku zatrzymania produkcji.**

- Przygotowanie się do rozmów;
- "Akcja w tle";
- "Koncentrujemy się na rozwiązaniach"

Michał Fomaidis, Catalogue Team Manager - BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.

12:30 **Przerwa na lunch**



Referencje

“

Kongres zakupowy, w którym miałam przyjemność wziąć udział, to spotkanie Praktyków, którzy dzielą się swym doświadczeniem zakupowym z innymi Uczestnikami. Jest to doskonała okazja na benchmarking własnych dokonań z tym, co dzieje się w 'światku zakupowym' w innych branżach i organizacjach. Formuła spotkania łącząca prezentację Prelegentów z interaktywną dyskusją wielu Fachowców zakupowych nadaje mu charakter otwartości i swobody. Brak jest patetycznych prezentacji wypełnionych samą teorią, a zamiast tego mamy studia przypadków z życia wzięte...

Dobór miejsca spotkania oraz jego organizacja jest dodatkowym atutem przemawiającym za uczestnictwem w spotkaniu, które gorąco polecam!"

Rozalia Wojciechowska, US Pharmacia

13:30 **Supplier Relationship Management (SRM) - czyli jak i z kim budować relacje?**

- Czym jest i czym nie jest Supplier Relationship Management.
- Jak definiować strategicznych dostawców, z którymi warto budować relacje na różnych poziomach korporacji (lokalnym, regionalnym czy globalnym).
- Dlaczego SRM przynosi korzyści zarówno klientom zewnętrznym firmy, wewnętrznym jak i dostawcom.
- Jak budować strategię z dostawcami.

Izabela Smulska-Kowalczyk, EMEA Procurement Sourcing Leader – IBM

14:30 **Przerwa na kawę**

14:45 **Sezonowość, digitalizacja i wyszukiwanie produktów - jak odnaleźć się w gąszczu trendów e-commerce.**

- Jak klienci na Allegro wyszukują informację; jak wyszukiwarka pomaga w satysfakcji klientów
- Sezony w zakupach - jak pora roku i temperatura wpływa na sprzedaż
- Kategorie, które przeszły digitalizację z offline do online - różne tempa rozwoju offline i online
- Q&A

Michał Iwanciw, Sales & Purchase Director – Allegro

15:45 **Planowane zakończenie pierwszego dnia spotkania**

19:00 **Wieczorna wspólna integracja**

9:00 Rejestracja, poranna kawa

9:30 **Komunikacja z wykonawcami w postępowaniach realizowanych przez zamawiających zobowiązanych do stosowania Prawa Zamówień Publicznych.**

- Ograniczenia w komunikacji wymuszone regulacjami prawnymi;
- Przegląd zasad komunikacji z rynkiem i wykonawcami w prawie zamówień publicznych;
- Możliwości zamawiających w zakresie budowania relacji z wykonawcami w aspekcie prawa zamówień publicznych;
- Nowe podejście do sposobu komunikacji – elektronizacja zamówień.

Paweł Juszczyk, Główny Specjalista Strategii Zakupów - PGE Energia Ciepła S.A.

10:30 **Przerwa na kawę**

10:45 **Relacje z dostawcami w kontekście proceduralnym i psychologiczno-społecznym.**

- Prowadzenie dialogu z dostawcą, w sytuacji kiedy dostawca jest klientem naszej firmy;
- Jak poradzić sobie z dostawcą, któremu nie zależy na współpracy z naszą firmą (lub podpisaniu umowy z nami);
- Jak przeprowadzić dialog z kontrahentem zewnętrznym, z którym nie chcemy współpracować.

Dorota Kaczorowska, Główny Specjalista ds. zakupów z obszaru administracji - mBank S.A.

11:45 **Przerwa na lunch**

12:45 **Trudne rozmowy ze strategiczną dostawcą.**

- Rozmowa o karach umownych
 - Czy zawsze naliczać kary umowne?
 - Doświadczenia z sali sądowej.
- Rozszerzenie zakresu usług
- Jak reagować na żądania dostawcy dotyczące wzrostu kosztów.

Wojciech Heldt, Manager ds. zakupów – Bridgestone

13:45 **Przerwa na kawę**

14:00 **Zakupy po chińsku. Różnice kulturowe i biznesowe – jak zbudować trwałą relację?**

- Początki relacji i chiński gentleman agreement (historia, religia)
- Formalizowanie umowy; hierarchia i decyzyjność
- Guanxi – źle to rozumiemy
- Partnerski dialog i utrata twarzy
- Etykieta biznesowa i savoir-vivre

Tomasz Bartold, Dyrektor Zarządzający Zakupami – OEX Cursor

15:00 **Planowane zakończenie spotkania, wręczenie certyfikatów oraz wymiana wizytówek**



“Mój udział w spotkaniu Zakupy Komercyjne pozwolił mi zapoznać się z ciekawymi prezentacjami dotyczącymi zarządzania zakupami w innych organizacjach oraz podzielić się z innymi uczestnikami swoimi refleksjami na ten temat. Forma spotkania była właściwie dobrana a otwartość uczestników pozwalała na swobodne wymienianie uwag i doświadczeń. Jestem zadowolony z uczestnictwa w tym spotkaniu. W przyszłości chciałbym uczestniczyć w tego typu spotkaniach”

Dariusz Nowogórski, Michelin

