

## VSM - Vendors Selection and Management Wybór i zarządzanie dostawcami

Czas trwania:

3 dni

Punkty:

PDU: 22,5

### Kiedy, jak i dlaczego korzystać z dostawców?

Ustalenie, kiedy należy skorzystać z dostawcy oraz jak skutecznie wybrać najwłaściwszego dostawcę może decydować o sukcesie lub porażce nawet najlepiej zaplanowanego projektu. Zrozumienie czynników, które decydują o najwłaściwszej w danych okolicznościach relacji z dostawcą ma kluczowe znaczenie dla udanej realizacji projektu. Prewencyjne angażowanie w określenie odpowiednich wymagań, wypracowanie relacji z dostawcą, sam wybór dostawcy, ustalenie najlepszego typu kontraktu, utrzymanie właściwego sposobu monitorowania wykonania, a także ustalenie warunków kontraktu to najważniejsze elementy składowe skutecznego procesu wyboru dostawcy.

W trakcie tego szkolenia uczestnicy poznają jedyny w swoim rodzaju model pomagający ustalić najwłaściwszą relację z dostawcą dopasowaną do zróżnicowanych potrzeb danego przedsięwzięcia. Kurs obejmuje wiedzę, którą powinni posiadać kierownicy projektu chcący zachować wpływ na proces zawierania kontraktów i doprowadzać do kreowania skuteczniejszej, długofalowej oraz nastawionej na obustronne korzyści relacji z „partnerami” mającymi odpowiednie kwalifikacje i gotowymi do lepszej współpracy. Kurs omawia działania o kluczowym znaczeniu dla udanego wyboru dostawców: formułowanie odpowiednich wymagań, kreowanie odpowiedniej relacji, znalezienie odpowiedniego partnera, opracowanie odpowiedniego kontraktu i zachowanie odpowiedniego nastawienia pomiędzy stronami. Szkolenie oceni zalety i wady trzech odmiennych typów relacji handlowych: konkurencyjnych relacji rynkowych, relacji partnerskich oraz aliansów handlowych. Kładzie się tu przede wszystkim nacisk na trzy pierwsze etapy partnerskiego modelu realizacji zamówień ESI: określenie strategii i planowanie, poszukiwanie i wybór oraz negocjowanie i zawarcie kontraktu. W trakcie kursu można zastosować poznaną wiedzę w ramach przykładów i odpowiednich ćwiczeń.

### Kto powinien uczestniczyć w szkoleniu?

- kierownicy projektów
- osoby zaangażowane w realizację projektów, które chciałyby usystematyzować i rozbudować swoje umiejętności w obszarze zarządzania dostawcami
- członkowie zespołów projektowych
- liderzy zespołów

## Cele szkolenia

- Określać i oceniać ilościowo czynniki pomagające dobrać najodpowiedniejszą relację z dostawcą
- Przeprowadzać analizę produkcji samodzielnej lub zleconej
- Przeprowadzać badania rynkowe mające na celu ustalenie właściwego dostawcy
- Ustalać odpowiedni typ kontraktu zwiększający prawdopodobieństwo sukcesu
- Negocjować i opracowywać kontrakt w celu stworzenia relacji dającej obopólne korzyści

## Korzyści z udziału

- Uzyskanie użytecznych narzędzi do natychmiastowego zastosowania w praktyce
- Możliwość przeprowadzenia konsultacji z międzynarodowym ekspertem (w trakcie i po szkoleniu)
- Wymiana doświadczeń z uczestnikami i poszerzenie sieci kontaktów biznesowych
- Zdobywanie prestiżowego certyfikatu George Washington University
- Doskonalenie umiejętności posługiwania się biznesowym językiem angielskim
- Otrzymanie dwujęzycznych materiałów szkoleniowych wzbogaconych o dodatkowe teksty referencyjne

## Obszary wiedzy *PMBOK® Guide*

- Zarządzanie kosztami w projekcie
- Zarządzanie ryzykiem w projekcie
- Zarządzanie zamówieniami w projekcie
- Zarządzanie komunikacją w projekcie

## Tematyka szkolenia

- 1. Odpowiednie wymagania: potrzeby biznesowe**
  - a. Opracowywanie, analiza i informowanie o wymaganiach
  - b. Rozpoznanie i zaangażowanie interesariuszy
  - c. Decyzja dotycząca produkcji samodzielnej lub zleconej
  - d. Strategia realizacji zamówień
- 2. Odpowiednie relacje: typy relacji handlowych**
  - a. Uwzględnienie ryzyka
  - b. Konkurencyjne relacje rynkowe
  - c. Relacje oparte na kontraktach partnerskich
  - d. Formalne alianse handlowe
  - e. Model relacji z dostawcami
- 3. Odpowiedni partner: proces wyboru najlepszego dostawcy**
  - a. Proces poprzedzający zebranie ofert
  - b. Proces zbierania ofert
  - c. Proces zawierania kontraktu
- 4. Odpowiedni partner: wyszukiwanie kompetentnych dostawców**
  - a. Warunki znalezienia odpowiedniego partnera
  - b. Cechy odpowiedniego partnera
  - c. Gdzie szukać potencjalnych partnerów

d. Cechy skutecznych relacji

**5. Odpowiedni kontrakt: typy kontraktów**

- a. Uwzględnienie ryzyka
- b. Stała kwota
- c. Zwrot kosztów powiększony o stałą premię
- d. Rozliczenie kosztów czasu (robocizny) i materiałów
- e. Mechanizmy motywacyjne oparte wyłącznie na kosztach
- f. Zróżnicowane mechanizmy motywacyjne

**6. Odpowiedni kontrakt: umowy ramowe**

- a. Warunki
- b. Typy umów ramowych
- c. Cechy wspólne umów ramowych
- d. Specyficzne wymagania umów ramowych
- e. Uwzględnienie aspektu czasu

**7. 7. Odpowiednia relacja: negocjowanie i ostateczne warunki**

- a. Relacja między negocjacjami a potrzebą biznesową
- b. Etapy procesu negocjacyjnego
- c. Warunki sprzyjające uzyskiwaniu długofalowych korzyści przez obie strony

## Certyfikacja

Po zakończeniu tego szkolenia, każdy z uczestników otrzymuje prestiżowy certyfikat George Washington University!

"PMBOK" jest zarejestrowanym znakiem handlowym Project Management Institute, Inc.

### Management Training & Development Center

Ul. Klarncistów 3, 02-875 Warszawa  
Tel. +48 22 894-70-50, fax +48 22 641-10-22  
e-mail: [info@mtdc.pl](mailto:info@mtdc.pl)

[www.mtdc.pl](http://www.mtdc.pl)