



ELEMENTARZ PROFESJONALNEGO KUPCA/SPRZEDAWCY

RUCHY CENOWE SUROWCÓW I WALUT
STRATEGIA NEGOCJACJI I KONSTRUOWANIA
KONTRAKTÓW W PRAKTYCE

PATRON MEDIALNY

CAPITAL  TV

SAREsystem
way to sell

ORGANIZATOR

mmc  polska

WSPÓŁPRACA

mm  design



Jaromir Łuszczewski

Globalny Dyrektor d.s. zakupów strategicznych

Uznany w wielu organizacjach menedżer, negocjator oraz konsultant z 18-letnim doświadczeniem zawodowym zdobytym w międzynarodowych firmach produkcyjnych z branży motoryzacyjnej oraz FMCG. Praktyk z ekspercką wiedzą w dziedzinie zarządzania zakupami, logistyki i inżynierii kosztów. Swoje doświadczenie zdobywał pracując między innymi dla BP, NSK Steering Systems, Volvo.

Zarządzał kategoriami produktowymi obejmującymi zróżnicowane komponenty mechaniczne, mechatroniczne, elektryczne, elektroniczne, oprogramowanie, a także materiały do produkcji opakowań giętkich. Odpowiadał za budżety zakupowe przekraczające 800 000 000 zł w skali roku, jak również za negocjowanie globalnych umów ramowych, kontraktów komercyjnych, umów licencyjnych oraz badawczo-rozwojowych z dostawcami z całego świata.

Obecnie odpowiedzialny za zbudowanie międzynarodowego zespołu zakupowego w obszarze Electromobility, wybór strategicznych dostawców oraz stworzenie strategii zakupowej dla kluczowych podzespołów niezbędnych do napędu pojazdów hybrydowych i elektrycznych. Absolwent

Wydziału Mechanicznego Politechniki Koszalińskiej oraz studiów podyplomowych Executive MBA. Prywatnie pasjonat rynków finansowych i nowych technologii, aktywny inwestor oraz miłośnik narciarstwa.

Dlaczego warto wziąć udział w konferencji:

Dział Zakupów i Sprzedaży ma ogromny wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa oraz jego płynność finansową. Jednym z największych wyzwań w przedsiębiorstwach jest zarządzanie nieustannie zmieniającymi się cenami surowców oraz kursami walut. Elementy te mają kluczowy wpływ na ceny kupowanych towarów i usług, a także na kondycję finansową podmiotów w łańcuchu dostaw. Co powinno znaleźć się w kontrakcie cenowym? Jak zapewnić sobie odpowiednią pozycję negocjacyjną i przygotować się do rozmowy z dostawcą/kupcem? Jak sprawnie, szybko i precyzyjnie ocenić, czy oferta cenowa jest poprawnie skalkulowana? Jak ocenić stan rynku i analizować przyczyny ruchów cen? Odpowiedzi na te i szereg innych pytań znajdziesz właśnie na tym całkowicie autorskim i bardzo praktycznym warsztacie w obszarze, który bezustannie stwarza problemy kupcom i managerom zakupów oraz sprzedaży w większości organizacji zakupowych i sprzedażowych na całym świecie. Szkolenie prowadzone jest przez eksperta z 18-letnim doświadczeniem w obszarze zakupów operacyjnych oraz strategicznych. Przedstawiona podczas warsztatów metodologia oraz sposób podejścia do problemów, to unikalne połączenie przetestowanych w praktyce rozwiązań związanych z kontraktami zakupowymi oraz obszernej wiedzy prowadzącego na temat funkcjonowania rynków surowcowo-walutowych. Połączenie obu obszarów pozwoliło na stworzenie logicznego i opartego na faktach systemu zarządzania wahaniami cen surowców i walut w relacjach dostawca-kupiec.

Główne zagadnienia:

- Mechanika rynków
- Podstawy inżynierii kosztów
- Rynki walutowe i surowcowe
- Strategia negocjacyjna

Program

8:45 Rejestracja i poranna kawa

9:00 **Oswoić „Bestię”:** zrozumienie mechaniki rynków

- Siły wpływające na rynki walutowe
- Siły wpływające na rynki surowcowe

10:15 Przerwa kawowa

10:30 **Podstawy inżynierii kosztów (praca w grupach)**

- Udział surowca w koszcie wytworzenia produktu (struktura kosztów na przykładzie wybranego produktu)
- Nie daj się „wkręcić”, czyli praktyczny, szybki i precyzyjny sposób weryfikacji oferty cenowej

12:00 Przerwa na lunch

12:30 **Rynki walutowe i surowcowe (praca w grupach)**

- Źródła informacji: wykresy oraz indeksy przydatne przy analizie sytuacji na rynkach walutowo-surowcowych
- Interpretacja informacji: wskaźniki pozwalające określić stan rynku oraz trend cenowy
- Zbudowanie wykresu wraz z zestawem wskaźników określających stan rynku
- „Keep cool”, czyli jak analiza sytuacji rynkowej pomaga w rozmowach/negocjacjach z dostawcą

13:00 Przerwa kawowa

14:00 **Wstęp do budowania strategii negocjacyjnej**

- Kluczowe dane, które trzeba zabezpieczyć już na etapie akceptacji oferty „Tarcza Negocjacyjna”
- Mechanizm rewizji cen w kontrakcie cenowym
- Metodyka analizy danych na przykładzie (praca w grupach)
- Zbudowanie wykresu wraz z zestawem wskaźników określających stan rynku
- „Wilk syty i owca cała”: Czy można zabezpieczyć się przed wzrostem ceny surowca jednocześnie akceptując wyższe ceny kupowanego produktu?

15:30 **Strategia negocjacyjna (praca w grupach)**

- Zadanie do rozwiązania z wykorzystaniem wcześniej przekazanych informacji
- Przedstawienie rozwiązania zadania przez każdą z grup
- Wnioski i pytania końcowe; spojrzenie na wybrane przez uczestników rynki surowcowo-walutowe

17:00 **Zakończenie szkolenia; wręczenie certyfikatów Uczestniko**

*W zawiązku z praktycznym charakterem warsztatu
każdy uczestnik proszony jest o zabranie własnego laptopa*

Grupa docelowa

Osoby odpowiedzialne za negocjacje cenowe, kontrakty komercyjne (zakupowe/sprzedażowe), budżety materiałowe, oferty cenowe (kupcy, managerowie zakupów, kadra zarządzająca, sprzedawcy)

Adres szkolenia:

Golden Floor Tower
ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

Organizator

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, konferencje i kongresy dedykowane specjalistom, kadry menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i konferencje prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Kongresy mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch. W skład Grupy MMC Polska wchodzi: MM Conferences S.A., MMC Events oraz MMC Design

Kontakt do producenta:



Julianna Bukowska

Project Manager

T: +48 22 379 29 61

E-mail: j.bukowska@mmcpolska.pl

Kontakt do kierownika sprzedaży:



Aneta Ślepowrońska

Project Advisor

tel: +48 22 379 29 17

a.slepowronska@mmcpolska.pl