



big fish
People in Procurement

SMARTBUYER STRATEGIC SOURCING



Projektowanie i prowadzenie
procesu wyboru dostawców

Dobry sourcing nie zaczyna się od wysłania zapytania.

Proces wyboru dostawcy wymaga jasnej potrzeby, zrozumienia rynku, kryteriów decyzji oraz planu przeprowadzenia całego postępowania.



RFQ BEZ STRATEGII

Zapytanie wysłane zbyt wcześnie ogranicza porównanie ofert i utrudnia właściwą decyzję.

CENA ZAMIAST CAŁKOWITEJ WARTOŚCI

Najniższa oferta nie zawsze oznacza najlepszy wybór dla biznesu, kosztów, ryzyka i jakości.

KRYTERIA USTALONE ZA PÓŹNO

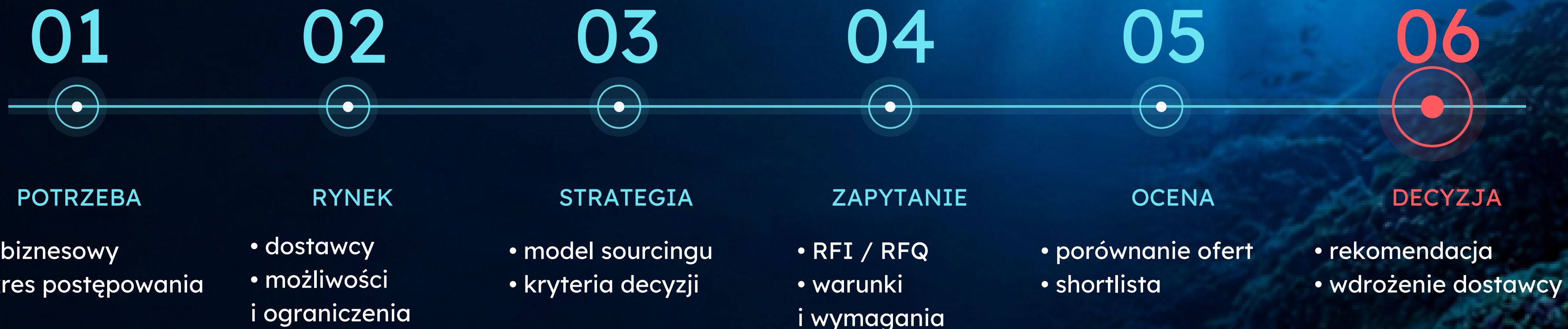
Brak jasnych kryteriów powoduje spory, subiektywne oceny i trudność w uzasadnieniu rekomendacji.

WYBÓR BEZ PLANU WDROŻENIA

Decyzja o dostawcy nie kończy procesu. Potrzebne są warunki, odpowiedzialności i plan przejścia do realizacji.

Strategic Sourcing porządkuje proces wyboru dostawcy: od potrzeby i rynku po rekomendację, decyzję i wdrożenie.

Od potrzeby biznesowej do wyboru i wdrożenia dostawcy



AI WSPIERA SOURCING NA KAŻDYM ETAPIE

analiza rynku • porównanie dostawców • kryteria • pytania do RFQ • podsumowania • rekomendacje

Dobrze prowadzony sourcing porządkuje decyzję: kogo zaprosić, jak porównać oferty i jak uzasadnić wybór dostawcy.

Z czym uczestnik kończy program

Rezultatem programu jest rozpoczęty projekt sourcingowy oraz zestaw materiałów umożliwiających dalsze prowadzenie procesu.

POTRAFI

- definiować cel, zakres i wymagania projektu sourcingowego
- identyfikować interesariuszy i kryteria sukcesu
- analizować rynek i potencjalnych dostawców
- dobierać strategię sourcingową do zakupu, rynku i ryzyka
- projektować proces wyboru oraz RFI, RFQ i RFP
- budować kryteria oceny i zapewniać porównywalność ofert
- przygotowywać rekomendację wyboru dostawcy
- planować negocjacje i wdrożenie
- wykorzystywać AI w analizie rynku, dokumentacji i ocenie wariantów

POSIADA

- Sourcing Brief i uporządkowane wymagania
- analizę rynku oraz long listę lub kryteria identyfikacji dostawców
- warianty strategii sourcingowej i rekomendowany model postępowania
- szkic dokumentacji RFx
- model oceny ofert i dostawców
- szkic rekomendacji biznesowej
- plan przygotowania negocjacji i wdrożenia
- wzorce wykorzystania AI w projekcie sourcingowym

Uczestnik kończy program z materiałami pozwalającymi dalej prowadzić własny projekt sourcingowy — od wymagań i rynku po ocenę ofert, rekomendację i wdrożenie.

Co wyróżnia SmartBuyer Strategic Sourcing?

Program jest prowadzony na własnym projekcie sourcingowym lub studium przypadku. Uczestnik rozwija kolejne elementy procesu, ocenia przyjęte założenia i przygotowuje materiały potrzebne do dalszego prowadzenia postępowania.

PRACA NA WŁASNYM PROJEKCIE

Uczestnik pracuje na rzeczywistym projekcie sourcingowym albo case study przygotowanym przez prowadzącego.

STRATEGIA PRZED RFX

Proces zaczyna się od potrzeb biznesowych, rynku i wyboru modelu sourcingowego, a nie od przygotowania zapytania.

Efektem pracy jest rozpoczęty projekt sourcingowy oraz zestaw materiałów umożliwiających dalsze prowadzenie procesu w organizacji.

PORÓWNYWALNE OFERTY I JASNE KRYTERIA

Program pokazuje, jak zaprojektować RFX, kryteria oceny i wymagania tak, aby możliwe było rzetelne porównanie dostawców.

AI LAB W KAŻDYM ETAPIE

AI wspiera research rynku, przygotowanie dokumentacji, porównywanie ofert, ocenę wariantów oraz przygotowanie rekomendacji.

MODUŁ 1

Potrzeby biznesowe i zakres projektu sourcingowego

Zakres

- identyfikacja potrzeb biznesowych
- określenie celu projektu
- analiza wymagań funkcjonalnych, technicznych i komercyjnych
- identyfikacja interesariuszy
- zakres projektu sourcingowego
- ograniczenia i założenia
- kryteria sukcesu
- decyzje wymagające podjęcia
- przygotowanie Sourcing Brief

Narzędzia:

Sourcing Brief, Project Charter, Stakeholder Map, Requirements Matrix.

AI LAB

Moduł 1:

Porządkowanie wymagań biznesowych, identyfikacja sprzeczności i luk informacyjnych, przygotowanie pierwszej wersji briefu oraz listy pytań wymagających uzgodnienia z interesariuszami.

MODUŁ 2

Analiza rynku i identyfikacja dostawców

Zakres

- analiza rynku dostawców
- struktura i segmentacja rynku
- identyfikacja potencjalnych dostawców
- analiza trendów i kierunków rozwoju
- benchmarking
- ryzyka rynkowe i geograficzne
- bariery wejścia i dostępność alternatyw
- budowa long list
- kryteria prekwalfikacji
- przygotowanie short list
- ocena jakości i aktualności źródeł

Narzędzia:

Supplier Market Profile, Supplier Market Map, Benchmarking, Supplier Long List, Prequalification Matrix, Supplier Short List, Source Register.

Moduł 2:

Deep Research rynku, analiza raportów i stron dostawców, porównywanie źródeł, przygotowanie profili potencjalnych partnerów oraz wstępna ocena zgodności z wymaganiami projektu.

MODUŁ 3

Strategia sourcingowa

Zakres

- cele strategii sourcingowej
- make or buy
- single, dual i multiple sourcing
- local, regional i global sourcing
- konsolidacja i dywersyfikacja dostawców
- zakres konkurencji w postępowaniu
- analiza siły stron
- ocena ryzyka dostaw
- wybór modelu postępowania
- scenariusze prowadzenia procesu
- harmonogram i punkty decyzyjne
- rekomendacja strategii sourcingowej

Narzędzia:

Sourcing Strategy Canvas, Decision Matrix, Risk Matrix, Scenario Analysis, Sourcing Roadmap.

AI LAB

Przygotowanie i porównanie wariantów strategii, ocena ich konsekwencji kosztowych i operacyjnych, identyfikacja ryzyk oraz uporządkowanie argumentów wspierających rekomendowany model postępowania. Przygotowanie i redakcja fragmentów dokumentacji RFx, identyfikacja niejasnych lub sprzecznych wymagań, porównanie odpowiedzi dostawców oraz wskazanie braków wymagających wyjaśnienia.

MODUŁ 4

Projektowanie procesu RFx

Zakres

- wybór między RFI, RFQ i RFP
- sekwencja etapów postępowania
- zakres informacji wymaganych od dostawców
- struktura dokumentacji RFx
- wymagania biznesowe, techniczne i komercyjne
- instrukcje dla dostawców
- kryteria oceny ofert
- komunikacja i równe traktowanie dostawców
- zarządzanie pytaniami i wyjaśnieniami
- kontrola zmian w wymaganiach
- zapewnienie porównywalności ofert
- harmonogram procesu

Narzędzia:

RFI, RFQ, RFP, RFx Checklist, Requirements Matrix, Evaluation Matrix, Q&A Register.

MODUŁ 5

Ocena ofert i rekomendacja wyboru dostawcy

Zakres

- przygotowanie danych do porównania
- normalizacja ofert
- analiza cen i warunków komercyjnych
- Total Cost of Ownership
- kryteria jakościowe, techniczne i biznesowe
- ocena ryzyka
- zdolność dostawcy do realizacji wymagań
- ważenie kryteriów
- analiza wrażliwości wyniku
- dokumentowanie założeń i odstępstw
- rekomendacja wyboru dostawcy
- Business Case
- przygotowanie procesu negocjacyjnego

Narzędzia:

Supplier Evaluation Matrix, TCO Analysis, Risk Assessment, Sensitivity Analysis, Recommendation Paper, Business Case.

AI LAB

Porównanie ofert, identyfikacja różnic i braków, analiza mocnych i słabych stron rozwiązań, przygotowanie wariantów rekomendacji oraz kontrola spójności wniosków z kryteriami oceny. Przygotowanie pierwszej wersji planu wdrożenia, identyfikacja zależności i ryzyk, opracowanie komunikacji dla interesariuszy oraz podsumowanie wniosków do kolejnych projektów.

MODUŁ 6

Wdrożenie i zamknięcie projektu sourcingowego

Zakres

- plan wdrożenia wybranego rozwiązania
- przejście od sourcingu do kontraktowania
- role i odpowiedzialności
- współpraca z biznesem i funkcjami wspierającymi
- zarządzanie zmianą dostawcy
- plan komunikacji
- ryzyka wdrożeniowe
- kamienie milowe i kryteria odbioru
- monitorowanie realizacji
- podsumowanie projektu
- Lessons Learned
- rozwój standardów sourcingowych

Narzędzia:

Implementation Plan, Transition Plan, RACI, Risk Register, Action Plan, Lessons Learned Canvas.

Human–AI Workflow w Strategic Sourcing

AI wspiera analizę rynku, przygotowanie dokumentacji RFx, porównywanie ofert i ocenę wariantów. Człowiek odpowiada za wymagania, kryteria, interpretację oraz decyzję o wyborze dostawcy.

CEL

- cel projektu sourcingowego
- decyzja do wsparcia

KONTEKST

- wymagania biznesowe
- rynek i dostawcy
- kryteria oceny

PRACA Z AI

- research rynku
- przygotowanie RFx
- porównanie wariantów

WERYFIKACJA

- aktualność źródeł
- zgodność z wymaganiami
- porównywalność ofert

DECYZJA

- model postępowania
- shortlista
- rekomendacja wyboru

UTRWALENIE

- Sourcing Brief
- model oceny ofert
- plan wdrożenia

AI pomaga przygotować materiał do decyzji sourcingowej, ale odpowiedzialność za kryteria, ocenę ryzyka i wybór dostawcy pozostaje po stronie człowieka.

Renata Olszewska-Jedynak

Trener kompetencji zakupowych | ekspertka Category Management i Strategic Sourcing | praktyk Procurement

PROFIL

Ekspertka i menedżerka Procurement z **blisko 25-letnim doświadczeniem w globalnych organizacjach**. Zarządzała strategicznymi kategoriami produkcyjnymi i nieprodukcyjnymi w regionie EMEA.

- posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu kategoriami zakupowymi – na poziomie regionalnym i globalnym,
- prowadziła projekty LCC sourcing, kwalifikacji i wdrażania nowych dostawców oraz racjonalizacji bazy dostawców,
- realizowała strategie sourcingowe, projekty rozwoju dostawców, SRM, zarządzania ryzykiem, NPD oraz inicjatywy oszczędnościowe,
- uczestniczyła w szkoleniach i programach rozwojowych w Wielkiej Brytanii.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Łączy doświadczenie w Category Management i strategicznym sourcingu z pracą warsztatową nad rzeczywistymi projektami zakupowymi. Uczestnicy pracują na własnym projekcie sourcingowym lub case study, przygotowując kolejne elementy procesu: od wymagań i analizy rynku po RFx, ocenę ofert, rekomendację i plan wdrożenia.

50+

przeprowadzonych szkoleń w formule otwartej i zamkniętej

600+

przeszkolonych przedstawicieli działów zakupów

COACH / MENTOR

Rola coacha i mentora w programie certyfikacji Category Management. Posiada kwalifikacje CIPS.

DOŚWIADCZENIE W RÓŻNYCH SEKTORACH

- motoryzacja • FMCG • farmacja • telecom • finanse
- medtech • przemysł obronny • IT i technologie
- budownictwo i infrastruktura • wydobywcza
- kolejowa • energetyka • stoczniowa

CATEGORY MANAGEMENT + SOURCING + SRM

Doświadczenie obejmuje strategie kategorii, sourcing, rozwój dostawców, SRM, zarządzanie ryzykiem oraz projekty oszczędnościowe.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement



SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

SmartBuyer Negotiation

2 dni – Przygotowanie, prowadzenie i podsumowanie negocjacji

SmartBuyer Supplier Relationship Management

2 dni – Dobór modelu współpracy i zarządzanie wynikami dostawców

SmartBuyer Procurement Project Management

2 dni – Prowadzenie projektu zakupowego od potrzeby do wdrożenia

SmartBuyer Procurement Value Creation

1 dzień – Identyfikacja i priorytetyzacja inicjatyw dających pierwsze efekty

SmartBuyer Strategic Sourcing

2 dni – Projektowanie i prowadzenie procesu wyboru dostawców

SmartBuyer Contract & Commercial Management

2 dni – Zabezpieczenie i realizacja warunków handlowych

SmartBuyer Procurement Business Partner

2 dni – Współpraca z biznesem i prowadzenie organizacji do decyzji

SmartBuyer AI Agents

2 dni – Projektowanie agentów wspierających procesy

Big Fish. People in Procurement.

Od ponad 20 lat specjalizujemy się we wsparciu funkcji zakupowej, łącząc znajomość rynku talentów z praktycznym doświadczeniem w rozwoju funkcji zakupowych.



Kliknij nazwę obszaru, aby przejść do oferty.

Executive Search →

Rekrutacja ekspertów i liderów Procurement

Pozyskujemy specjalistów i liderów zakupów — od kupców i Category Managerów po Dyrektorów Zakupów i CPO.

Ocena funkcji zakupowej i kompetencji zespołu

Procurement Assessment →

Oceniamy kompetencje zespołu, sposób działania funkcji Procurement, model decyzyjny oraz obszary wymagające dalszego rozwoju.

Capability Development →

Rozwój kompetencji i funkcji Procurement

Projektujemy programy rozwojowe dopasowane do rzeczywistych wyzwań biznesowych, kategorii zakupowych i projektów organizacji.

Wiedza, dane i analizy rynku Procurement

Procurement News →

Publikujemy analizy dotyczące rynku talentów, wynagrodzeń, kompetencji, AI oraz rozwoju funkcji Procurement.

KONTAKT

Michał Piątkowski | 505 045 645

michalpiatkowski@e-bigfish.com.pl | www.e-bigfish.com.pl/