

SMARTBUYER CONTRACT & COMMERCIAL MANAGEMENT

Zabezpieczenie i realizacja
warunków handlowych



Podpisanie umowy nie oznacza jeszcze zabezpieczenia wyniku.

Warunki wypracowane w sourcingu i negocjacjach mogą stracić znaczenie, jeśli nie zostaną właściwie zapisane w kontrakcie i egzekwowane podczas jego realizacji.



USTALENIA NIE TRAFIAJĄ DO KONTRAKTU

Oferta, protokół negocjacyjny, SLA i uzgodnienia biznesowe bywają niespójne z treścią umowy.

KPI I SLA BEZ MECHANIZMU ZARZĄDZANIA

Same mierniki nie wystarczą, jeśli nie wiadomo, kto je monitoruje, kiedy reaguje i jak egzekwuje zobowiązania.

RYZYKA UKRYTE W ZAPISACH

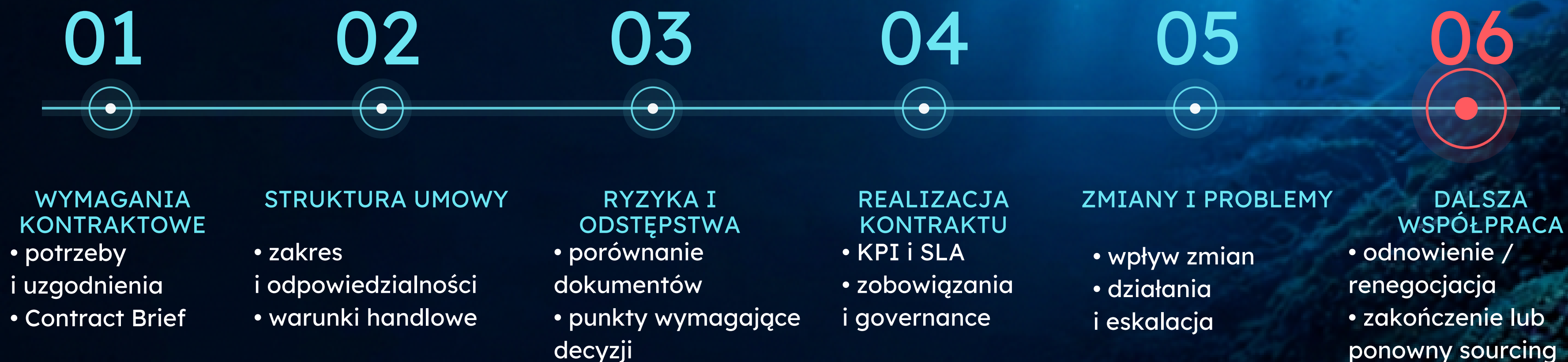
Niejasny zakres, odpowiedzialności, kary, gwarancje, indeksacja cen lub koszty dodatkowe mogą zwiększyć koszt i ryzyko realizacji kontraktu.

ZMIANY BEZ KONTROLI

Aneksy, odstępstwa, reklamacje i problemy realizacyjne wymagają oceny wpływu na koszt, termin, zakres i ryzyko.

Contract & Commercial Management porządkuje pracę z kontraktem: od uzgodnień i ryzyk po realizację, zmiany oraz decyzję o dalszej współpracy.

Od uzgodnień biznesowych do realizacji i decyzji o dalszej współpracy



AI WSPIERA PRACĘ Z KONTRAKTEM NA KAŻDYM ETAPIE

analiza dokumentów • porównywanie wersji • identyfikacja ryzyk • KPI i SLA • zmiany • rekomendacje

Dobrze zarządzany kontrakt pozwala utrzymać zgodność między uzgodnieniami, realizacją zobowiązań i decyzjami podejmowanymi w trakcie współpracy.

Z czym uczestnik kończy program

POTRAFI

- przekładać ustalenia na wymagania kontraktowe
- rozpoznawać rozbieżności między ofertą a umową
- identyfikować zapisy wpływające na koszt i ryzyko
- współpracować z biznesem i działem prawnym
- projektować KPI, SLA, odbiory i rozliczenia
- porównywać wersje dokumentów i odstępstwa
- oceniać wpływ zmian na zakres, cenę i terminy
- przygotowywać rekomendacje i wykorzystywać AI w pracy z kontraktem

POSIADA

- Contract Brief
- analizę zgodności umowy z ofertą i ustaleniami
- mapę kluczowych ryzyk i odstępstw
- listę punktów do decyzji lub oceny prawnej
- propozycję KPI, SLA i zasad odbioru
- macierz obowiązków i odpowiedzialności
- plan zmian i monitorowania realizacji kontraktu
- materiał do decyzji o odnowieniu, renegotjacji lub zakończeniu umowy
- wzorce wykorzystania AI w pracy z kontraktami

Co wyróżnia SmartBuyer Contract & Commercial Management?

Program jest prowadzony na własnym kontrakcie lub studium przypadku. Uczestnik analizuje zapisy, ryzyka, zobowiązania i mechanizmy zarządzania realizacją umowy.

PRACA NA WŁASNYM KONTRAKCIE

Materiałem do pracy może być umowa, oferta, SLA, aneks, zamówienie, korespondencja lub wzór organizacji.

OD USTALEŃ DO REALIZACJI

Program pokazuje, jak przełożyć ofertę, negocjacje i uzgodnienia biznesowe na wymagania kontraktowe.

Efektem pracy jest rozpoczęta analiza kontraktu oraz materiał wspierający dalsze uzgodnienia lub zarządzanie realizacją umowy.

PERSPEKTYWA ZAKUPOWA I KOMERCYJNA

Uczestnik ocenia wpływ zapisów na koszt, ryzyko, wykonalność, KPI, SLA, zmiany i odpowiedzialność stron.

AI LAB W KAŻDYM ETAPIE

AI wspiera porównywanie dokumentów, identyfikację ryzyk, przygotowanie pytań, rejestrów, podsumowań i rekomendacji.

MODUŁ 1

Od uzgodnień biznesowych do wymagań kontraktowych

Zakres

- miejsce kontraktowania w procesie Source-to-Contract
- cele biznesowe i oczekiwany rezultat współpracy
- zakres świadczenia i kryteria wykonania
- oferta, protokół negocjacyjny, zamówienie, załączniki i SLA
- kompletowanie materiałów wejściowych
- role zakupów, biznesu i działu prawnego
- odpowiedzialność za decyzje i zatwierdzenie zapisów
- przygotowanie Contract Brief
- informacje wymagające uzupełnienia

Narzędzia: Contract Brief, checklista materiałów wejściowych, protokół ustaleń, Stakeholder Map, RACI procesu kontraktowania.

AI LAB

Porządkowanie ofert, ustaleń i korespondencji, porównanie materiałów wejściowych oraz przygotowanie listy warunków, które powinny znaleźć odzwierciedlenie w kontrakcie.

Analiza struktury dokumentu, identyfikacja brakujących lub niespójnych obszarów oraz przygotowanie pytań do biznesu, dostawcy i działu prawnego.

MODUŁ 2

Struktura umowy i obszary odpowiedzialności działu zakupów

Zakres

- przedmiot i zakres umowy
- obowiązki oraz odpowiedzialność stron
- ceny, rozliczenia i warunki płatności
- terminy, odbiory i kryteria akceptacji
- KPI i SLA
- odpowiedzialność, kary, gwarancje i ubezpieczenia
- poufność, własność intelektualna i dane
- ciągłość działania
- okres obowiązywania, odnowienie i zakończenie umowy
- obszary wymagające oceny prawnej

Narzędzia: Mapa struktury umowy, Clause Review Checklist, Responsibility Matrix, Contract Risk Map.

MODUŁ 3

Analiza ryzyk i porównywanie dokumentów

Zakres

- zgodność umowy z potrzebą, ofertą i ustaleniami
- zapisy niejasne, jednostronne lub sprzeczne
- ryzyka handlowe, operacyjne, dostawcze i finansowe
- zmiany cen, indeksacja i koszty dodatkowe
- odpowiedzialność za opóźnienia, błędy i niewykonanie zobowiązań
- porównywanie wzoru organizacji z projektem dostawcy
- porównywanie kolejnych wersji dokumentu
- lista odstępstw i punktów otwartych
- priorytetyzacja zapisów do dalszych uzgodnień
- dokumentowanie decyzji

Narzędzia:

Contract Healthcheck, Comparison Matrix, Deviation List, rejestr komentarzy, rejestr punktów otwartych, Contract Risk Map.

AI LAB

Porównywanie dokumentów, podsumowywanie zmian, identyfikowanie nowych rozbieżności oraz przygotowanie listy punktów wymagających decyzji lub oceny prawnej. Przygotowanie podsumowania kontraktu, rejestru zobowiązań, propozycji KPI i SLA oraz materiału dla osób zarządzających realizacją umowy.

MODUŁ 4

KPI, SLA i zasady zarządzania realizacją

Zakres

- przełożenie wymagań na KPI i SLA
- mierniki jakości, terminowości, kosztu i dostępności
- źródła danych i sposób obliczania wskaźników
- wartości docelowe i progi reakcji
- odbiory i kryteria akceptacji
- raportowanie wyników
- obowiązki, terminy i właściciele działań
- governance współpracy
- rytm przeglądów i zasady eskalacji
- przekazanie kontraktu osobom odpowiedzialnym za realizację

Narzędzia:

KPI/SLA Builder, Obligations Matrix, Contract Summary, Contract Calendar, Contract Governance Plan.

MODUŁ 5

Zmiany, odstępowstwa i problemy podczas realizacji kontraktu

Zakres

- identyfikacja i zgłaszanie zmian
- analiza wpływu na zakres, koszt, harmonogram i ryzyko
- proces akceptacji i odpowiedzialność decyzyjna
- aneksy i kontrola wersji dokumentów
- odstępowstwa od warunków umowy
- reklamacje i niezgodności
- działania naprawcze
- kary i egzekwowanie zobowiązań
- dokumentowanie decyzji
- zasady eskalacji problemów

Narzędzia:

Change Request, Change Log, Impact Assessment, Issue Log, Corrective Action Plan, Decision Register.

AI LAB

Analiza wpływu proponowanych zmian, porządkowanie historii problemów oraz przygotowanie podsumowań i materiałów wspierających decyzję. Analiza historii realizacji, przygotowanie podsumowania wyników i ryzyk oraz opracowanie wariantów rekomendacji dotyczącej dalszej współpracy.

MODUŁ 6

Odnowienie, renegotiacja i zakończenie umowy

Zakres

- przegląd realizacji kontraktu przed upływem terminu
- analiza wyników, problemów i otwartych zobowiązań
- ocena aktualności warunków handlowych
- odnowienie, renegotiacja lub ponowny sourcing
- decyzja o zmianie dostawcy
- rozwiązanie i wyjście z umowy
- zabezpieczenie ciągłości działania
- przekazanie wiedzy i danych
- Lessons Learned przed kolejnym postępowaniem
- rekomendacja dotycząca dalszej współpracy

Narzędzia:

Renewal Review, Relationship Health Check, Recommendation Paper, Exit Plan, Lessons Learned.

Human–AI Workflow w Contract & Commercial Management

AI wspiera analizę dokumentów, porównywanie wersji, identyfikację ryzyk i przygotowanie podsumowań. Człowiek odpowiada za interpretację zapisów, decyzje biznesowe i uzgodnienia z prawnikiem, biznesem oraz dostawcą.

CEL

- cel kontraktu
- decyzja do wsparcia

KONTEKST

- oferta i ustalenia
- umowa, SLA, załączniki
- odpowiedzialności stron

PRACA Z AI

- porównanie dokumentów
- identyfikacja ryzyk
- podsumowania i rejestry

WERYFIKACJA

- zgodność ze źródłami
- kompletność zapisów
- obszary do oceny prawnej

DECYZJA

- zaakceptować
- zmienić zapis
- eskalować lub negocjować

UTRWALENIE

- Contract Brief
- rejestr zobowiązań
- plan działań i zmian

AI pomaga przygotować materiał do pracy z kontraktem, ale odpowiedzialność za ocenę zapisów, ryzyk i decyzje dotyczące umowy pozostaje po stronie człowieka.

Renata Olszewska-Jedynak

Trener kompetencji zakupowych | ekspertka
Category Management | 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,
- negocjowała wielomilionowe, globalne kontrakty, zwracając uwagę na aspekty istotne z perspektywy Procurement.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Program jest prowadzony z perspektywy praktyka biznesu i zakupów, a nie szkolenia prawniczego. Koncentruje się na tym, jak dział Procurement może rozpoznać ryzyka handlowe, operacyjne i dostawcze, uporządkować wymagania, KPI, SLA, zobowiązania oraz przygotować materiał do dalszych uzgodnień z biznesem, dostawcą i działem prawnym.

Szkolenie nie zastępuje oceny prawnej kontraktu. Pomaga lepiej przygotować materiał wejściowy, pytania i decyzje zakupowe przed konsultacją z działem prawnym.



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/