

SMARTBUYER SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT



Dobór modelu współpracy
i zarządzanie wynikami dostawców

Nie każdy dostawca wymaga takiego samego modelu współpracy.

Relacja z dostawcą powinna zależeć od jego znaczenia dla biznesu, wyników, ryzyka oraz potencjału dalszej współpracy.



ZA DUŻO PARTNERSTWA TAM, GDZIE WYSTARCZA KONTROLA

Budowanie rozbudowanej relacji z każdym dostawcą zwiększa nakład pracy, ale nie zawsze poprawia wynik.

OCENA BEZ DECYZJI

Supplier Scorecard pokazuje wyniki, ale sama karta oceny nie wskazuje, czy relację rozwijać, zmienić, naprawić czy zakończyć.

ZA MAŁO UWAGI DLA DOSTAWCÓW KRYTYCZNYCH

Strategiczny dostawca zarządzany wyłącznie przez KPI i reklamacje traci potencjał rozwoju, innowacji i wspólnego usprawniania.

BRAK WSPÓLNEGO MODELU WSPÓŁPRACY

Zakupy, biznes i użytkownicy mogą inaczej rozumieć rolę dostawcy, odpowiedzialności, rytm przeglądów i oczekiwane działania.

SRM porządkuje sposób zarządzania dostawcą: od segmentacji i oceny wyników po decyzję o dalszej współpracy.

Od segmentacji dostawców do decyzji o dalszej współpracy

01

02

03

04

05

06

SEGMENTACJA

- znaczenie dostawcy
- priorytet dla organizacji

MODEL WSPÓŁPRACY

- właściciel relacji
- rytm zarządzania

WYNIKI

- KPI
- Supplier Scorecard

RYZYO I ROZWÓJ

- ciągłość dostaw
- działania rozwojowe

QBR I DZIAŁANIA

- przegląd współpracy
- monitorowanie działań

DECYZJA

- rozwijać / naprawić
- zmienić lub zakończyć

AI WSPIERA SRM NA KAŻDYM ETAPIE

analiza danych dostawców • trendy • ryzyka • podsumowania • rekomendacje działań

Dobrze prowadzony SRM pomaga dopasować uwagę, czas i sposób pracy do znaczenia dostawcy dla organizacji.

Z czym uczestnik kończy program

Uczestnik kończy program z oceną wybranego dostawcy, uporządkowanym modelem zarządzania relacją oraz materiałami wspierającymi decyzję o dalszej współpracy.



POTRAFI

- segmentować dostawców według znaczenia dla organizacji
- dobrać model współpracy do charakterystyki dostawcy
- projektować KPI i Supplier Scorecard
- ocenić wyniki dostawcy na podstawie KPI i Supplier Scorecard
- identyfikować ryzyka oraz sygnały pogorszenia współpracy
- prowadzić Supplier Business Review i QBR
- oceniać potencjał innowacyjny dostawcy
- zaplanować działania naprawcze albo rozwojowe
- przygotować rekomendację dotyczącą dalszej współpracy
- wykorzystywać AI podczas analizy relacji z dostawcą

POSIADA

- segmentację własnych dostawców
- ocenę wybranego dostawcy
- Supplier Scorecard
- mapę ryzyk
- plan rozwoju lub działań naprawczych
- materiały do QBR
- rekomendację dotyczącą dalszej współpracy
- wzorce wykorzystania AI w SRM

Efektem programu jest materiał wspierający decyzję: jak zarządzać relacją, co rozwijać, co naprawić i kiedy zmienić model współpracy.

Co wyróżnia SmartBuyer Supplier Relationship Management?

Program jest prowadzony na własnym dostawcy lub studium przypadku.

Uczestnik analizuje relację, ocenia wyniki, identyfikuje ryzyka i przygotowuje decyzję o dalszym sposobie współpracy.

PRACA NA WŁASNYM DOSTAWCY

Analiza rzeczywistej relacji z dostawcą albo case study przygotowanego przez prowadzącego.

OD OCENY DO DECYZJI

Supplier Scorecard jest punktem wyjścia do rekomendacji, a nie końcem pracy.

Efektem pracy jest materiał wspierający decyzję: jak rozwijać, naprawić, zmienić lub zakończyć współpracę z dostawcą.

ROLE I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Program porządkuje udział zakupów, biznesu i właścicieli relacji.

AI LAB W KAŻDYM ETAPIE

AI wspiera analizę danych, trendów, ryzyk, materiałów do QBR i wariantów dalszych działań.

MODUŁ 1

Segmentacja dostawców i wybór modelu współpracy

Zakres

- segmentacja dostawców
- znaczenie dostawcy
- analiza portfela dostawców
- kryteria segmentacji
- model współpracy
- role działu zakupów i biznesu
- odpowiedzialność właścicieli relacji
- plan zarządzania relacją

Narzędzia:

Supplier Segmentation Matrix, Relationship Charter, Stakeholder Map.

AI LAB

Analiza danych dostawców, propozycja segmentacji oraz identyfikacja dostawców wymagających zmiany modelu współpracy. Analiza danych, identyfikacja trendów oraz przygotowanie materiałów do przeglądu dostawcy.

MODUŁ 2

Ocena wyników dostawcy

Zakres

- KPI
- Supplier Scorecard
- SLA
- jakość
- terminowość
- koszt
- innowacyjność
- ESG
- analiza trendów
- ocena realizacji celów

Narzędzia:

Supplier Scorecard, KPI Dashboard, Trend Analysis.

MODUŁ 3

Zarządzanie ryzykiem i rozwój dostawcy

Zakres

- ryzyko dostawcy
- ciągłość dostaw
- kondycja finansowa
- analiza rynku
- potencjał rozwoju
- Supplier Development
- plany działań
- innowacje

Narzędzia:

Supplier Risk Matrix, Development Plan, Opportunity Map.

AI LAB

Analiza informacji rynkowych, identyfikacja ryzyk i przygotowanie propozycji działań rozwojowych. Przygotowanie materiałów do przeglądu, podsumowań oraz planu działań.

MODUŁ 4

Supplier Business Review

Zakres

- przygotowanie QBR
- agenda spotkania
- analiza wyników
- komunikacja z dostawcą
- uzgadnianie działań
- odpowiedzialność stron
- monitorowanie realizacji ustaleń

Narzędzia:

QBR Template, Action Register, Review Summary.

MODUŁ 5

Trudne relacje z dostawcami

Zakres

- analiza problemów
- działania naprawcze
- eskalacja
- plan poprawy
- renegocjacja
- zmiana modelu współpracy
- przygotowanie do ponownego sourcingu

Narzędzia:

Corrective Action Plan, Escalation Matrix, Supplier Recovery Plan.

AI LAB

Analiza przyczyn problemów, przygotowanie planów naprawczych oraz wariantów dalszego postępowania. Przygotowanie raportu dla biznesu, analiza wyników dostawcy oraz rekomendacji dalszych działań.

MODUŁ 6

AI in SRM

Zakres

- analiza danych dostawców
- analiza raportów
- porównywanie wyników
- Executive Summary
- Deep Research
- NotebookLM
- ograniczenia AI

Narzędzia:

ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, NotebookLM.

Human–AI Workflow w Supplier Relationship Management

AI wspiera analizę danych dostawcy, trendów, ryzyk i materiałów do przeglądu. Człowiek odpowiada za interpretację, rozmowę z dostawcą i decyzję o modelu współpracy.

CEL RELACJI

- znaczenie dostawcy
- oczekiwany efekt współpracy

DANE I KONTEKST

- KPI, SLA, reklamacje
- ryzyka i historia współpracy

PRACA Z AI

- trendy i wyjątki
- podsumowania
- warianty działań

WERYFIKACJA

- źródła i dane
- założenia
- co rzeczywiście wynika z faktów

DECYZJA

- rozwijać
- naprawić
- zmienić model

UTRWALENIE

- zapis wniosków
- plan działań
- materiał do kolejnego QBR

AI pomaga przygotować materiał do pracy z dostawcą, ale odpowiedzialność za relację, rozmowę i decyzję 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.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Łączy doświadczenie w Category Management, sourcingu, supplier development i SRM z pracą warsztatową nad rzeczywistymi relacjami z dostawcami. Uczestnicy pracują na własnym dostawcy lub case study, przygotowując ocenę współpracy, plan działań i rekomendację dotyczącą dalszego modelu relacji.

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/