

Procurement Master

Zaawansowany program rozwojowy
dla zespołów zakupowych

Kontakt



Anastazja Oleś
Sales Development Representative
anastazja.oles@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Procurement Master - szkolenie dla firm, które chcą kupować mądrzej

Zakupy to już nie tylko negocjacje ceny - to przewaga konkurencyjna całej organizacji.

Procurement Master to program dla tych, którzy chcą przejść od operacyjnego kupowania do budowania strategii zakupowych, lepszego zarządzania kategoriami, minimalizacji ryzyka i wdrożenia nowoczesnych standardów w zespole.

Jakich ryzyk unikasz dzięki programowi?

- Ograniczasz powtarzalne błędy zakupowe i nieskuteczną segmentację dostawców,
- Minimalizujesz ryzyko przerw w dostawach i negatywnych skutków inflacji,
- Chronisz zespół przed działaniem bez jasnej strategii i nadmiernym chaosem,
- Zapobiegasz zakupom niespójnym z celami firmy i utracie przewagi konkurencyjnej

Korzyści ze szkolenia

Z perspektywy organizacji:

- Większa efektywność i profesjonalizm działu zakupów,
- Redukcja kosztów i ryzyk operacyjnych,
- Lepsza współpraca i komunikacja na styku zakupów i biznesu,
- Wdrożenie standardów i narzędzi zakupowych na stałe.

Z perspektywy uczestnika:

- Tworzenie strategii zakupowej powiązanej z celami biznesowymi,
- Segmentacja dostawców i praktyczne zastosowanie macierzy Kraljica,
- Zarządzanie zapasami i ryzykiem w niepewnych czasach,
- Wszystko ćwiczone na realnych case'ach z rynku.





Dlaczego warto?

- Program oparty na realnych case'ach i doświadczeniach z rynku,
- Analiza specyfiki Twojej firmy przed startem,
- Narzędzia, które możesz wdrożyć od razu – zero teorii dla teorii,
- Interaktywne warsztaty i ćwiczenia dla całego zespołu.

Dla kogo jest to szkolenie?

Szkolenie dedykujemy:

- Category Managerom, Kupcom, Liderom Zespołów Zakupowych,
- Dyrektorom Zakupów i Managerom Operacyjnym,
- Specjalistom ds. łańcucha dostaw, logistyki i planowania zapasów,
- Firmom produkcyjnym, FMCG, retail, e-commerce oraz technologicznym.

Dla kogo NIE jest to szkolenie?

Nie jest to program dla tych, którzy:

- oczekują gotowych tricków zamiast pracy na realnych wyzwaniach,
- nie chcą wdrażać konkretnych zmian w swojej organizacji,
- traktują zakupy wyłącznie jako dział administracyjny.





Program szkolenia Procurement Master

Moduł I

Strategia zakupowa w firmie

W module między innymi:

- Jak budować strategię zakupów powiązaną z celami organizacji (warsztat: audyt obecnej strategii zakupowej)
- Określanie i egzekwowanie celów działu zakupów, KPI oraz kluczowych ról (ćwiczenie: mapa celów i roli w zespole)
- Kategorie zakupowe - klasyfikacja, wpływ na biznes i analiza krytycznych kategorii (case study z branży uczestnika)
- Rola budżetu i kontroli kosztów w nowoczesnym dziale zakupów

Moduł II

Zarządzanie kategorią zakupową

W module między innymi:

- Segmentacja dostawców - praktyczne podejście do oceny i zarządzania portfelem dostawców (warsztat: macierz dostawców)
- Analiza łańcucha dostaw w kontekście danej kategorii zakupowej (praca na własnych danych uczestników)
- Zastosowanie macierzy Kraljica - jak planować i negocjować mądrze, kiedy stosować podejście partnerskie, a kiedy transakcyjne
- Narzędzia do zarządzania kategoriami zakupowymi (omówienie narzędzi i checklist)

Moduł III

Negocjacje zakupowe i współpraca z dostawcami

W module między innymi:

- Najczęstsze błędy w sprzedaży: prokrastynacja, misselling, toksyczne relacje.
- Auto-destrukcja sprzedażowa – jak nie sabotować swoich wyników i siebie?
- Toksyczne środowisko – jak radzić sobie z presją, toksycznymi ludźmi i oczekiwaniami?
- Twoja ciemna strona – jak wykorzystać ją na swoją korzyść?





Moduł IV

Zarządzanie zapasami i ryzykiem

W module między innymi:

- Poligon handlowy: case studies, prospecting, follow-upy.
- Dyscyplina i powtarzalność – jak budować nawyki prowadzące do wyników?
- Cechy mistrzów sprzedaży – co robią najlepsi i jak możesz ich naśladować?
- Integracja cienia – jak wykorzystać swoje słabości jako siłę napędową?

Moduł V

Case studies, wdrożenia i najlepsze praktyki

W module między innymi:

- Analiza najważniejszych problemów i wyzwań zakupowych w firmach uczestników
- Praca na rzeczywistych case'ach: jak przełożyć teorię na wdrożenie i skuteczną zmianę
- Podsumowanie: mapa działań rozwojowych i plan wdrożenia zmian w dziale zakupów

□ Każdy moduł to praktyczne ćwiczenia, analizy oraz narzędzia do natychmiastowego wdrożenia. Pracujemy na rzeczywistych danych i problemach uczestników.

Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up).**

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 3 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1., przypomnienie najważniejszych zagadnień.
+ sesja Q&A. (2h online)
3. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.





Trener prowadzący



Grzegorz Barszcz

Założyciel i CEO w GBBC. Przedsiębiorca. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na Wydziale Ekonomii oraz programów Management i ICAN Total Selling w ICAN Institute.

W swojej ponad dwudziestoletniej karierze pracował w obszarze marketingu i sprzedaży, zakupów oraz zasobów ludzkich w branży telekomunikacyjnej, FMCG i agencjach reklamowych.

Ekspert w dziedzinie zarządzania strategicznego, tworzenia strategii od intencji po wdrożenie w tym najnowocześniejszą metodą OKR. Strateg marketingu i sprzedaży. Praktyk biznesu. Finalista Ogólnopolskiego Konkursu Dyrektor Marketingu Roku.





Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363

ZAPISUJĘ SIĘ!

Grupa	Termin, Lokalizacja	Cena Netto	Cena First Minute	Do Kiedy Cena First Minute?
A_2026	21-22 maja 2026	2878 zł	2446 zł	23.04.2026





Kim jesteśmy i czym się zajmujemy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.



szkolimy



doradzamy



wdrażamy

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Zaufali nam m.in.:



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuik, Prezes Zarządu, AC. S.A.

*Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)
Gorąco polecam współpracę z GBBC*

Paulina Zawila, Sales Director, dr ERYK S.A.

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki, CEO, Formika

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowanie uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła, Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

