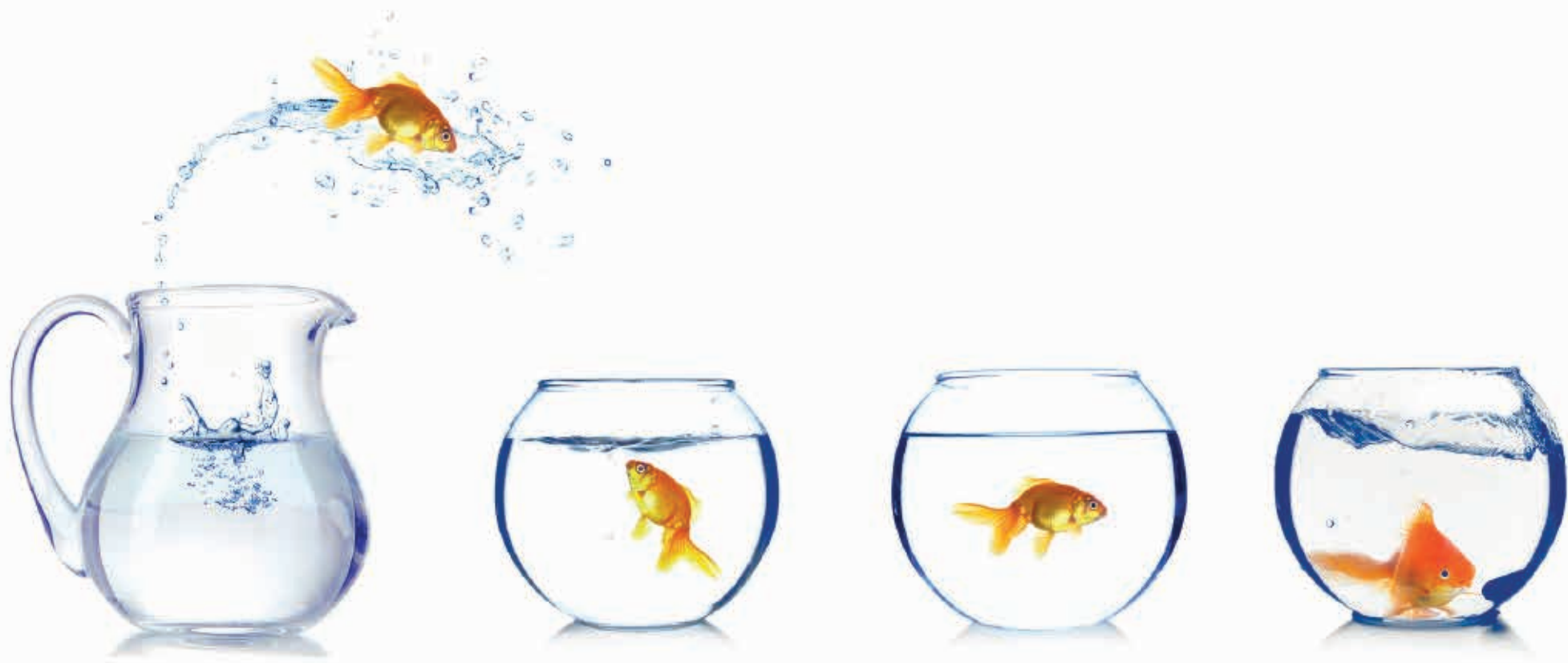




Procurement Academy

by Big Fish



Akademia zakupowa/Procurement Academy	3
O Firmie	4
Kompetencje w zakupach	5
Kompetencje stanowiskowe w zakupach / Procurement Hard Skills	6
Kompetencje społeczne w zakupach / Procurement Soft Skills	9
Kompetencja managerskie w zakupach / Procurement Leadership Skills	12
Szkolenia	16
Dlaczego Big Fish?	17
Kontakt	18



Procurement Academy

by Big Fish

Big Fish jest międzynarodowym liderem w ocenie (Assessment), rekrutacji (Recruitment) oraz szkoleniach (Training) specjalistów i menedżerów z dziedziny zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw.

**Procurement
Leaders Academy**

**Procurement
Experts Academy**

**Junior
Procurement
Experts
Academy**

**Procurement Soft
Skills Academy**

**Retail
Procurement
Management
Academy**

O Firmie

- » Firma Big Fish z siedzibą w Paryżu, została założona w 2002 r. przez grupę ekspertów z dziedziny zakupów, HR i zarządzania łańcuchem dostaw. Razem z naszymi wyselekcjonowanymi partnerami odpowiadamy na zapotrzebowanie naszych Klientów na całym świecie.
- » Posiadamy międzynarodowy zespół konsultantów liczący 85 osób, dodatkowo posiadamy 300 senior konsultantów w swojej sieci ekspertów współpracujących z Big Fish.
- » Nasz program rozwoju dzieli się na następujące obszary:
 - Procurement Leaders Academy
 - Procurement Expert Academy
 - Junior Procurement Professional Academy
 - Procurement Soft Skills Academy
 - Retail Procurement Management Academy
- » Nasi trenerzy to przede wszystkim praktycy biznesu na co dzień pracujący w nowoczesnych działach zakupów międzynarodowych organizacji.
- » Lista Klientów: ponad 500 międzynarodowych koncernów we wszystkich dziedzinach gospodarki.

Misja Big Fish

Tworzenie i rozwój profesjonalnych zespołów zakupowych, które zapewnią osiągnięcie oczekiwanych rezultatów biznesowych w ustalonym czasie w każdych warunkach.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

- » Kompetencje to zbiór zachowań ujawniających się w określonej sytuacji zadaniowej, wykorzystujących wiedzę, umiejętności, postawy i predyspozycje osoby. Kompetencje mogą być nabywane i rozwijane.
- » Opracowane przez nas kompetencje są owocem wieloletniego doświadczenia w ocenie, rekrutacji oraz szkoleniach przedstawicieli działów zakupów różnych organizacji.
- » Stanowią pewien spis uniwersalnych kompetencji, których rozwój pozwala na realizowanie z sukcesem zadań pracowników działu zakupów.
- » Mogą stanowić inspirację dla tworzenia własnego modelu kompetencyjnego (inaczej zbioru kompetencji), przydatnego w ocenie, rekrutacji i rozwoju zespołów zakupowych.
- » Należy pamiętać, że nie istnieje uniwersalny model kompetencji dla wszystkich organizacji zakupowych. Zależy on od: dojrzałości funkcji zakupowej oraz roli zakupów w organizacji.

Jeśli są Państwo zainteresowani opracowaniem profilu kompetencyjnego dla Waszej organizacji zakupowej oraz organizacji szkoleń to zapraszamy do kontaktu.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje stanowiskowe w zakupach – procurement hard skills

Analiza danych

Rozumienie sensu danych, zbieranych podczas procesu „source to pay”. Łącznie ich z kompleksowymi danymi dotyczącymi kategorii zakupowych, informacjami dotyczącymi dostawców, rynku, trendów cenowych, ryzyk, struktur kosztowych, faktów ekonomicznych, potrzeb organizacji. Umiejętność porównywania i wyciągania wniosków z danych oraz poszukiwania brakujących informacji. Zdobywanie wiedzy i informacji poprzez analizę kompleksowych, zmiennych i różnorodnych danych. Praktyka w wykonywaniu analiz takich jak m.in.: ABC, XYZ, „Make or Buy”, TCO, 5 sił Portera, macierz Kraljica, analiza wydatków („spend analysis”).

Zarządzanie kategorią zakupową

Znajomość strategii zakupowych z uwzględnieniem modeli kosztowych, TCO, klasyfikacji dostawców i wymagań biznesu. Świadomość otoczenia zewnętrznego firmy. Umiejętność przeprowadzenia kluczowych analiz i wyciągania trafnych wniosków w celu zbudowania efektywnych strategii podległych kategorii lub/ i ich weryfikowania. Praktyka we wdrażaniu strategii zakupowych z uwzględnieniem kluczowych ryzyk i planu ciągłości biznesowej.

Zarządzanie ryzykiem

Znajomość i umiejętność stosowania narzędzi do zarządzania ryzykiem. Znajomość źródeł i rodzajów potencjalnych ryzyk. Umiejętność zbudowania skutecznej strategii dla kategorii z uwzględnieniem potencjalnych ryzyk. Dokonywanie oceny dostawców pod kątem ryzyka. Praktyka w eliminowaniu skutków ryzyka i zapewnieniu ciągłości biznesu.

Nastawienie na współpracę z klientem wewnętrznym

Rozpoznawanie i zaspokajanie potrzeb klientów wewnętrznych. Rozumienie potrzeb i priorytetów klientów wewnętrznych. Poszukiwanie sposobów zwiększenia zadowolenia z współpracy. Otwartość na informację zwrotną. Inicjowanie działań mających na celu efektywne wsparcie klientów wewnętrznych. Chętne proponowanie pomocy. Służenie własnym doświadczeniem i radą. Umiejętność budowania długotrwałych relacji opartych na zaufaniu. Dążenie do porozumienia, w obliczu konfliktu.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje stanowiskowe w zakupach – procurement hard skills

Zarządzanie relacjami z dostawcami

Znajomość struktury rynku dostawców. Znajomość narzędzi SRM. Umiejętność oceny wartości dodanej generowanej przez dostawców (np. redukcja TCO, efektywność procesów, innowacja, dostęp do nowych rynków, redukcja kosztów logistycznych). Stosowanie adekwatnego podejścia do zarządzania relacjami w zależności od segmentacji bazy dostawców. Umiejętność budowania partnerstwa, kompleksowej oceny (pokrywającej również takie aspekty jak: innowacja, podział ryzyka, bezpieczeństwo dostaw, jakość, poziom obsługi, redukcja złożoności) i rozwoju dostawców. Praktyka we wdrażaniu nowych dostawców oraz wygaszania współpracy z dostawcami.

Świadomość biznesowa

Rozumienie tego w jaki sposób działa biznes, wykazywanie zainteresowania bieżącą strategią firmy, świadomość wpływu światowej gospodarki i jej zmian na biznes. Wiedza o tym, co powoduje przewagę konkurencyjną organizacji na rynku. Znajomość otoczenia biznesowego - w tym konkurencji, bazy dostawców. Obserwowanie trendów rynkowych i ich wpływu na sektor biznesowy w którym działa organizacja i jej dostawcy. Myślenie perspektywiczne. Znajomość zagadnień z zakresu ekonomii oraz rynku, związanych z branżą i wykorzystanie tej wiedzy w kreowaniu bądź realizacji strategii zakupowej.

Strategic Sourcing

Znajomość procesu wyboru najlepszych źródeł dostaw z uwzględnieniem takich działań jak: ocena kategorii zakupowej, analiza rynku dostawców, opracowanie strategii, wybór procesu - RFX, negocjacje i wybór dostawców, kontraktowanie, wdrożenie i integracja dostawców, SRM (monitorowanie dostawców zgodnie SLA/KPI's, monitorowanie ocen dostawców i ciągłe doskonalenie).

Negocjowanie

Umiejętne negocjowanie zarówno z wewnętrznymi jak i zewnętrznymi interesariuszami. Umiejętność znalezienia porozumienia bez zbędnej eskalacji. Umiejętność osiągania celów bez uszczerbku na relacji. Zdolności zarówno wywierania wpływu jak i dyplomacji. Szybkie zdobywanie zaufania drugiej strony w negocjacjach, dobre wyczucie czasu. Znajomość technik negocjacyjnych. Zdolność do odczytywania stanów emocjonalnych drugiej strony podczas negocjacji. Postrzeganie negocjacji jako przedsięwzięcie, w którym strony nie rywalizują ze sobą, lecz współpracują.

Znajomość procesu zakupowego

Znajomość procesu „source to pay” z uwzględnieniem takich elementów jak: analizy potrzeb, analizy rynku dostawców, specyfikacji, modeli kosztowych, ofertowania (RFX), selekcji dostawców, negocjacji, wyboru dostawców, kontraktowania, zarządzania zamówieniami i płatnościami.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje stanowiskowe w zakupach – procurement hard skills

Zarządzanie projektami zakupowymi

Skuteczne planowanie i egzekwowanie projektów zakupowych w wyznaczonym czasie i określonym budżecie. Wiedza z zakresu różnych metodyk zarządzania projektami. Umiejętne zarządzanie zespołem projektowym. Umiejętność zarządzania projektami o różnej złożoności.

Zarządzanie kontraktami

Znajomość najważniejszych zapisów kontraktowych dotyczących poszczególnych kategorii zakupowych. Świadomość kluczowych ryzyk wynikających z poszczególnych umów oraz znajomość sposobów ich eliminacji. Wiedza na temat zapisów umownych, które warto wprowadzić, a z których można zrezygnować bez istotnego wpływu na koszty.

Ocena dostawcy

Ustalanie kryteriów oceny (np. poziom jakości, poziom serwisu, koszt, poziom konkurencyjności, poziom innowacji, zrównoważony rozwój). Monitorowanie zasadniczych elementów TCO. Dokonywanie systematycznych przeglądów. Rozwiązywanie reklamacji. Planowanie i monitorowanie działań zapobiegawczych i korygujących.

Znajomość rynku dostawców (SMK - Supplier Market Knowledge)

Znajomość kategorii zakupowej, graczy rynkowych, cen, kondycji finansowej dostawców, ryzyk związanych z dostawcami i łańcuchem dostaw. Posiadanie aktualnej wiedzy o kluczowych rynkach dostaw. Możliwościach dotarcia do brakujących informacji. Umiejętność analizowania rynku dostawców. Znajomość poddostawców krytycznych komponentów, pozwalająca na eliminację lub łagodzenie skutków ryzyka biznesowego.

Znajomość technologii w zakupach (eSourcing)

Znajomość nowoczesnych narzędzi i platform IT wspierających pracę zakupów.

Value engineering

Zdolność do wykorzystania analizy wartości do racjonalizacji kosztów. Umiejętność weryfikacji kupowanego asortymentu pod kątem jakości i dostosowania do funkcji użytkowych produktu finalnego. Wspieranie zamiany materiałów, metod, innych czynników kosztotwórczych i dostawców na mniej kosztowne alternatywy bez istotnego uszczerbku dla funkcjonalności.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje społeczne w zakupach - procurement soft skills

Zarządzanie interesariuszami

Dążenie do optymalnej współpracy z klientem wewnętrznym. Zrozumienie potrzeb innych i odpowiadanie na nie. Gruntowne umiejętności wywierania wpływu na innych, pozwalające na zarządzanie relacjami w sposób efektywny. Wiedza na temat tego do kogo się zwrócić i w jaki sposób doprowadzić sprawę do końca.

Radzenie sobie z niepewnością

Radzenie sobie ze zmianami i sytuacjami niejednoznacznymi. Pewność w działaniu w sytuacjach związanych z ryzykiem. Umiejętność podejmowania decyzji i działań bez konieczności posiadania pełnych informacji.

Podejmowanie decyzji

Podejmowanie dobrych decyzji bazujących na połączeniu analizy, mądrości, doświadczenia i własnej opinii. Proponowanie rozwiązań i sugestii, z których większość okazuje się słuszną i odpowiednią z dłuższej perspektywy czasowej. Poszukiwanie/ branie pod uwagę rad i rozwiązań proponowanych przez innych. Gotowość do brania osobistej odpowiedzialności za realizację powierzonych zadań i obowiązków oraz ponoszenia konsekwencji za efekty własnej pracy, zarówno pozytywne jak i negatywne.

Asertywność

Wyrażanie własnych opinii i potrzeb w sposób nienaruszający praw i uczuć innych osób. Zdolność do obrony własnych interesów przy zachowaniu dobrych relacji ze współpracownikami, przełożonymi, klientami wewnętrznymi, dostawcami etc.

Podejmowanie inicjatywy

Identyfikowanie przeszkód i możliwości z wyprzedzeniem oraz podejmowanie odpowiednich działań. Wysoka motywacja własna i pozytywne podejście do powierzonych zadań. Optymistyczne nastawienie i gotowość na wykonanie dodatkowej pracy, żeby osiągnąć cel. Dążenie do celu pomimo niepowodzeń. Mobilizowanie innych w celu sprostania wyzwaniom.

Kreatywność

Pomysłowość, umiejętność wygenerowania nowych, unikatowych pomysłów, idei. Łatwość w łączeniu na pozór niemożliwych do połączenia ze sobą wątków, pojęć, zjawisk, koncepcji. Zdolność do tworzenia czegoś oryginalnego. Otwartość na nowe pomysły, wiara w istnienie alternatyw, wymyślanie wielorakich podejść do problemu. Inicjatywa w działaniu i testowaniu nowych sposobów myślenia i pomysłów. Poszukiwanie alternatyw. Zdolność myślenia o czymś powszechnym w nietypowy sposób, zdolność sięgnięcia po czyjąś koncepcję, pomysł czy produkt i popchnięcia ich w nowym kierunku.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje społeczne w zakupach - procurement soft skills

Łatwość uczenia się

Umiejętność szybkiego pojmowania istoty spraw, otwartość na zmianę. Analizowanie zarówno sukcesów jak i porażek i poszukiwanie możliwości doskonalenia. Eksperymentowanie w celu znalezienia najlepszych rozwiązań. Otwartość na intelektualne wyzwania związane z nowymi zadaniami. Chęć do samodzielnego pogłębiania wiedzy, ciekawość poznawcza.

Słuchanie innych

Słuchanie z uwagą. Cierpliwość do wysłuchiwania innych. Umiejętność pohamowania własnego zdania w wypadku odmiennej opinii rozmówcy.

Wytrwałość

Realizowanie zadań z energią. Zaczynanie z wizją końca. Konsekwentne realizowanie powierzonych zadań, także trudnych i monotonicznych.

Krytyczne myślenie

Dokonywanie stosownych przemyśleń i analiz w celu rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji. Opieranie się na logicznym wnioskowaniu. W swoim rozumowaniu zachowanie otwartego umysłu, elastyczności i rozsądku. Umiejętność zmiany zdania po ponownej analizie. Dostrzeganie zasadności poglądów alternatywnych i akceptacja wieloznaczności. Wykazywanie gotowości do uwzględnienia innych perspektyw i pomysłów. Podejmowanie intelektualnego ryzyka - zakładanie możliwości porażki i frustracji wywołanej niepewnością. Myślenie w sposób niezależny i współzależny - łączenie swojego myślenia z myśleniem innych.

Myślenie analityczne

Biegłość w wyciąganiu wniosków z kompleksowych informacji i danych oraz w zrozumieniu sytuacji poprzez definiowanie wzorów, trendów i współzależności oraz luźnych połączeń pomiędzy rzeczami, które nie są ze sobą połączone w sposób oczywisty. Umiejętność określania problemów i ich przyczyn, a nie tylko symptomów opierając się na logicznej, progresywnej analizie danych.

Rozwiązywanie problemów

Identyfikowanie problemów i stosowanie wnikliwej i systematycznej analizy oraz logiki do ich rozwiązania. Postrzeganie problemu wykraczając poza oczywiste schematy - proponowanie najlepszych rozwiązań.

Opanowanie

Zachowanie dyscypliny wewnętrznej w obliczu presji. Nieokazywanie irytacji w trudnych sytuacjach. Umiejętność zapanowania nad własnymi emocjami w obliczu trudności. Radzenie sobie ze stresem i prezentowanie dojrzałych zachowań. Odnajdywanie się w sytuacjach kryzysowych.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje społeczne w zakupach - procurement soft skills

Zarządzanie konfliktem

Dostrzeganie możliwości w konfliktach, a nie ich unikanie. Zręczność do szybkiego odczytywania sytuacji. Umiejętność przebiccia się przez argumenty i szybkiego rozstrzygnięcia sporów. Dążenie do porozumienia bez zbędnej eskalacji. Zauważanie sytuacji będących potencjalnym źródłem konfliktu. Otwarte przedstawianie nieporozumień i pomoc w ich wyjaśnieniu. Proponowanie rozwiązań do przyjęcia dla obu stron. Łagodzenie napięć. Umiejętne przedstawianie niepopularnych decyzji. Branie odpowiedzialności za swoje działania. Zaangażowanie się w omawianie różnych scenariuszy rozwiązania konfliktu.

Etyka i wartości

Stosowanie się do odpowiedniego zestawu głównych wartości i przekonań niezależnie od sytuacji. Działanie zgodnie z tymi wartościami, odpowiednie docenienie wartości, otwarte negocjowanie działań z nimi nie zgodnych. Postępowanie zgodnie z tymi wartościami w życiu codziennym.

Współpraca

Gotowość do realizacji zadań w zespole. Otwartość i akceptowanie różnorodnych pomysłów oraz rozumienie nadrzędności celu zespołowego. Chęć wymiany informacji i dzielenia się doświadczeniami, które mogą mieć istotne znaczenie dla skuteczności funkcjonowania innych. Budowanie dobrej atmosfery w zespole, pomaganie i wspieranie innych w osiąganiu ich rezultatów zawodowych. Naturalna orientacja na otwarte i przyjazne komunikowanie się z innymi. Zachowanie równowagi pomiędzy koncentracją na zadaniu, a dbałością o właściwe związki z innymi.

Nastawienie na wynik

Aktywne działanie i wykazywanie się inicjatywą, determinacja do pokonywania trudności i gotowość do poświęceń w razie potrzeby.

Organizacja pracy

Zarządzanie swoim czasem oraz organizowanie swojej pracy w sposób zaplanowany, usystematyzowany i pozwalający na osiągnięcie zamierzonych celów.

Zdolności adaptacyjne

Umiejętność efektywnej pracy w niepewnym środowisku. Rozumienie i docenienie różnych, czasem sprzecznych perspektyw problemu. Adaptacja podejścia do zmieniających się wymagań. Ciekawość, otwartość umysłu i wykazywanie chęci do nauki. Umiejętność zachowania dobrego samopoczucia w niejasnej sytuacji i spokoju mimo niespodziewanych wydarzeń. Dostosowanie reakcji do zmieniających się okoliczności. Zdolność do zaprzestania działań, gdy fakty świadczą o tym, że podjęte aktywności są skazane na niepowodzenie.

Komunikacja

Przekazywanie informacji i wiedzy w sposób precyzyjny i zrozumiały, dopasowany do odbiorcy. Zbieranie danych poprzez zadawanie pytań oraz aktywne słuchanie rozmówcy. Zachowanie postawy asertywnej w kontaktach z innymi z poszanowaniem m odmiennych zdań i postaw. Umiejętne rozwiązywanie konfliktów - poszukiwanie rozwiązań problemów połączone z poszanowaniem innych.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje przywódcze w zakupach - procurement leadership skills

Przywódtwo

Zapewnienie inspiracji, klarowności i kierunku jednostkom i grupom. Angażowanie zespołu wokół wspólnego celu, okazywanie szacunku i pozytywnego nastawienia do innych. Wzbudzanie zaufania oraz zachęcanie do podejmowania zwiększonego zaangażowania. Okazywanie wsparcia, aby członkowie grupy mogli dobrze wykonywać swoje zadania. Budowanie pozycji lidera nie tylko poprzez formalne umocowanie. Wyrażanie i wzbudzanie entuzjazmu dla wspólnej wizji i celów. Kierowanie pracą innych, udzielając im rad i wskazówek, ale nie zwalniając ich z odpowiedzialności za wyniki. Stymulowanie wyobraźni ludzi i inspirowanie ich do podążania w pożądanym kierunku.

Odwaga menedżerska

Odkrywanie spraw, które powinny ujrzeć światło dzienne. Zapewnienie aktualnej, bezpośredniej, całościowej i konstruktywnej informacji zwrotnej. Informowanie innych jaki jest rzeczywisty stan rzeczy. Szybkie i bezpośrednie mierzenie się z problematycznymi ludźmi lub sytuacjami. Nie obawianie się podjęcia trudnych/ niepopularnych działań jeśli sytuacja tego wymaga.

Przewodzenie zmianom

Umiejętność pobudzenia i powiadamiania grup o potrzebie istotnych zmian. Systematyczne projektowanie zmian (procesu i kultury) bazujących na zdefiniowanej strategii. Zarządzanie zmianą poprzez angażowanie innych w jej realizację oraz zapewnienie im wsparcia w procesie zmian. Działanie na rzecz utrzymania rezultatów zmian w przyszłości, przy jednoczesnej ciągłej otwartości na kolejne zmiany. Utrzymywanie własnej motywacji poprzez znajdowanie nowych, lepszych możliwości działania. Zdolność do efektywnego działania w warunkach dwuznaczności związanych z procesem zmian.

Planowanie

Odpowiednie ocenienie zakresu, trudności zadań i projektów. Ustalanie celów, dzielenie pracy na etapy, opracowanie harmonogramu, przypisywanie ludzi do zadań. Uprzedzanie i dostosowanie się do problemów i przeszkód. Mierzenie wyników w odniesieniu do celów, ocenianie rezultatów.

Budowanie efektywnych zespołów

Umiejętność tworzenia różnych zespołów w zależności od potrzeby (również zespołów projektowych). Budowanie silnego morale i ducha zespołu, dzielenie się sukcesami, zachęcanie do otwartego dialogu. Budowanie indywidualnej odpowiedzialności u członków grupy. Kreowanie poczucia przynależności. Dbałość o efektywne funkcjonowanie zespołu i realizację postawionych mu celów. Zapewnienie niezbędnych narzędzi i zasobów. Umiejętne zarządzanie konfliktami.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje przywódcze w zakupach - procurement leadership skills

Zręczność interpersonalna

Odnoszenie się do różnych osób na różnych poziomach organizacji w odpowiedni sposób. Budowanie konstruktywnych i efektywnych relacji, używanie dyplomacji i taktu. Umiejętność radzenia sobie w napiętych sytuacjach.

Motywowanie innych

Budowanie klimatu w którym ludzie chętnie wykonują swoje zadania na najwyższym poziomie. Umiejętność dotarcia do każdej osoby i wydobycia z niej tego co najlepsze. Używanie pozytywnych wzmocnień, zachęcanie do dzielenia się spostrzeżeniami, udzielanie informacji zwrotnych. Sprawianie, że każda osoba ma poczucie, że jej praca jest ważna.

Rozwój podwładnych

Zapewnienie ambitnych zadań zgodnie z możliwościami podwładnych, udzielanie systematycznej informacji zwrotnej. Świadomość celów zawodowych członków zespołu. Konstruowanie indywidualnych planów rozwoju i ich egzekwowanie. Zapewnianie wsparcia oraz aktywne zachęcanie podwładnych do podejmowania działań rozwojowych. Rozwój sukcesorów. Służenie radą i wskazówkami, przydzielanie zadań, które są wyzwaniem dla danej osoby i służą rozwijaniu jej zdolności.

Delegowanie

Przekazywanie odpowiedzialności za wykonywanie zarówno rutynowych jak i niestandardowych zadań, dzięki którym pracownicy mogą się rozwijać. Zapewnienie informacji, środków, narzędzi i uprawnień koniecznych do ich realizacji.

Zręczność organizacyjna

Wiedza o tym w jaki sposób pracuje organizacja, jak osiągnąć cele poprzez kanały formalne oraz nieformalną sieć kontaktów. Rozumienie pochodzenia i podstawy głównych procedur, praktyk i zasad działania. Pełne zrozumienie kultury organizacyjnej.

Relacje z innymi

Szybkie odnajdywanie porozumienia i rozwiązywanie problemów dla dobra wszystkich. Reprezentowanie własnych interesów przy jednoczesnym działaniu w sposób fair w stosunku do innych. Umiejętność rozwiązywania problemów z innymi bez zbędnych eskalacji. Nastawienie na kooperację. Łatwe zdobywanie zaufania i poparcia innych. Zachęcanie do współpracy.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje przywódcze w zakupach - procurement leadership skills

Zręczność polityczna

Umiejętność efektywnego manewrowania w kompleksowych politycznie sytuacjach bez zbędnego rozgłosu. Umiejętność zręcznego działania, sprzyjającego skutecznej realizacji wyznaczonych celów w różnorodnym środowisku. Dostrzeganie polityki firmowej jako nieodzownej części życia organizacyjnego i dostosowanie się do niej. Trafne rozpoznawanie stosunków między kluczowymi osobami będącymi u władzy. Umiejętność tworzenia powiązań i koalicji pozwalających na wywieranie wpływu. Obiektywne rozpoznawanie sytuacji (bez emocjonalnego zaangażowania) i skutecznego reagowania na nią. W obliczu konfliktu, umiejętność patrzenia na przedmiot sporu z różnych punktów widzenia. Skuteczne dostrajanie się do klimatu i kultury organizacji. Wycucie nieformalnej struktury organizacyjnej i wiedza o ukrytych ośrodkach władzy.

Zręczność strategiczna

Umiejętność prognozowania przyszłych konsekwencji i trendów. Posiadanie szerokiej wiedzy i dostrzeganie szerszej perspektywy. Zorientowanie na przyszłość. Umiejętność nakreślenia wiarygodnej wizji możliwości i prawdopodobnych wydarzeń. Umiejętność wykreowania konkurencyjnych i przełomowych strategii i planów.

Swobodna komunikacja z najwyższą kadrami zarządzającymi

Odnajdywanie się w środowisku najwyższej kadry zarządzającej. Sprawna komunikacja, bez nadmiernego zdenerwowania. Rozumienie sposobu myślenia i pracy najwyższej kadry menedżerskiej. Dostosowanie swojego sposobu działania i stylów komunikacji w zależności od osoby i sytuacji.

Wspieranie różnorodności

Tworzenie i podtrzymywanie szans na osiągnięcia dzięki wykorzystywaniu różnych typów ludzi. Rozumienie odmiennych światopoglądów i tego, że różnice są źródłem siły. Postrzeganie różnorodności jako szansy, tworzenie środowiska, w którym mogą rozwijać się różni ludzie. Szanowanie odmiennego zdania. Tworzenie środowiska tolerancji, akceptacji i doceniania różnorodnych punktów widzenia. Otwarte potępienie uprzedzeń i negatywnych stereotypów.

Wywieranie wpływu

Skuteczne panowanie nad emocjami innych osób. Umiejętność pozyskiwania innych. Wykorzystywanie złożonych strategii dla uzyskania zgody i poparcia. Wyczuwanie reakcji innych i poprowadzenie ich ku założonemu celowi. Umiejętne stosowanie emocjonalnych wezwań, w momencie gdy racjonalne argumenty zawodzą. Odnoszenie się do innych z empatią. Dobre wychwytywanie i odczytywanie sygnałów emocjonalnych innych osób.

Kompetencje w zakupach wg Big Fish

Kompetencje przywódcze w zakupach - procurement leadership skills

Umiejętności prezentacji

Umiejętność efektywnego prezentowania w różnych sytuacjach i dla różnych grup odbiorców: jeden na jeden, małych i dużych grup współpracowników, bezpośrednich podwładnych, przełożonych, najwyższej kadry menedżerskiej. Zachowanie skupienia i kontrolowanie własnych emocji. Umiejętność zarządzania procesem grupowym podczas prezentacji. Zdolność do zmiany taktyki prezentowania w trudnych sytuacjach. Skuteczne prezentowanie różnych materiałów, umiejętność dostosowania się do słuchaczy i aktywnego ich angażowania w prezentację. Umiejętność wychwytywania nastrojów publiki i dostosowania przekazu.

Rozwój własny

Aktywna praca na rzecz ciągłego własnego rozwoju. Rozwój własnych silnych stron. Zdobywanie nowej wiedzy i doświadczeń. Wprowadzanie pozytywnych zmian w życiu zawodowym. Poszukiwanie środowiska pracy, projektów i zadań, pozwalających na doskonalenie własnych atutów. Wiedza o tym jakie umiejętności należy pozyskać lub udoskonalić, aby móc w pełni wykorzystać własne zalety. Wyzbywanie się złych nawyków i przyzwyczajęń zmniejszających efektywność pracy.

Samoświadomość

Znajomość własnych silnych i słabych stron, możliwości i limitów. Poszukiwanie i analizowanie informacji zwrotnej, otwartość na krytykę. Otwartość do rozmowy na temat własnych mankamentów. Wiedza o tym, w jaki sposób wykorzystywać własne silne strony. Skupianie aktywności na tym, co pozwala wykorzystać własne atuty i co może przynosić dobre wyniki.

Samokontrola

Skuteczne radzenie sobie z gwałtownymi emocjami i impulsami. Zachowanie spokoju i pozytywnego nastawienia nawet w najtrudniejszych chwilach. Zdolność jasnego myślenia i koncentracji pomimo presji.

Tworzenie więzi

Tworzenie i podtrzymywanie rozległych, nieformalnych sieci powiązań. Szukanie korzystnych dla obu stron związków z różnymi osobami. Nawiązywanie z innymi nici porozumienia. Nawiązywanie i podtrzymywanie przyjaźni, relacji z osobami z kręgu zawodowego. Inwestowanie czasu w rozwijanie osobistej sieci kontaktów - traktowanie jej jako osobistego kapitału.

Dążenie do osiągnięć

Nastawienie na osiągnięcie dobrych wyników swoich i zespołu. Usilne dążenie do osiągania swoich celów i sprostowania wyznaczonym sobie kryteriom. Ustanawianie sobie ambitnych celów i podejmowanie starannie obliczonego ryzyka. Uczenie się, jak podnosić jakość pracy własnej i zespołu. Poszukiwanie informacji, które zmniejszają niepewność. Znajdywanie sposobów na lepsze wykonywanie zadań własnych i zespołu.

Szkolenia

„Big Fish - taking your teams to the next level”

Niektóre z naszych programów szkoleniowych to:

- » Zarządzanie kategorią zakupową
- » Budowanie relacji z klientem wewnętrznym
- » Zarządzanie procesami przetargowymi
- » Negocjacje zakupowe
- » Zarządzanie relacjami, ocena i rozwój dostawców
- » Wprowadzenie do zakupów
- » Zarządzanie projektem zakupowym
- » Zarządzanie kontraktami - wybrane grupy zakupowe
- » Generowanie oszczędności
- » Budowanie strategii zakupowych
- » Zarządzanie zmianą w zakupach
- » Przywództwo w zakupach

- » Jednym z głównych wyzwań przedsiębiorstw jest zdolność rozwijania i dostosowywania umiejętności swoich zespołów, aby móc nadążać za zmieniającymi się wymogami klientów i rynku.
- » Ze względu na fakt, że zakupy są jednym z najszybciej rozwijających się obszarów w dzisiejszym środowisku biznesowym, a także jednym z najważniejszych generatorów wartości, wspieramy naszych klientów najnowocześniejszymi programami rozwoju dla pojedynczych pracowników, grup i całych organizacji.
- » Wg ostatniego globalnego raportu firmy Deloitte 60% CPO's uważa, że ich zespoły zakupowe nie mają odpowiednich umiejętności, żeby skutecznie realizować strategię zakupową .
- » W zależności od Państwa potrzeb, dojrzałości Państwa zespołu zakupowego oraz Państwa strategicznych celów proponujemy różnego rodzaju programy szkoleniowe indywidualnie dostosowane do Państwa organizacji. Kilka razy w roku organizujemy również szkolenia w formie otwartej, które dają możliwość wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami i rozszerzenia zawodowej sieci kontaktów.

Organizujemy szyte na miarę programy rozwojowe w formie Akademii lub Mini Akademii Zakupowych.

Dlaczego Big Fish?

- » Big Fish jest międzynarodową firmą skupioną na świadczeniu wysokiego poziomu usług rozwoju personelu poprzez wspieranie swoich klientów w osiągnięciu ich celów biznesowych poprzez rozwój kompetencji ich Działów Zakupów oraz Supply Chain.
- » Nasza stała współpraca z międzynarodowymi firmami operującymi w sektorach produkcyjnych, handlu i usług daje nam wyjątkową szansę na ciągłe udoskonalanie naszych szkoleń zgodnie z potrzebami naszych klientów.
- » Nasz zespół trenerów składa się z ekspertów/ praktyków na co dzień pracujących w działach zakupów.
- » Przeprowadzamy szkolenia w j. polskim oraz j. angielskim.
- » Do każdego Klienta podchodzimy indywidualnie - opracowujemy program szkoleniowy pod konkretne potrzeby oraz poziom rozwoju funkcji zakupowe.

Zapraszamy do współpracy.



Kontakt

Big Fish Polska Sp. z o.o

Ul. K. I. Gałczyńskiego 4

00-362 Warszawa

Tel./fax. +48 22 675 52 72

@: biuro@e-bigfish.com.pl

Osoba Kontaktowa:

Michał Piątkowski

@: michalpiatkowski@e-bigfish.com

Tel. 505 045 645

