

SMARTBUYER ACADEMY PLAYBOOK

Metodologia, programy i standard pracy

Praktyczne programy rozwoju kompetencji
Procurement z wykorzystaniem AI



Co znajdziesz w prezentacji

SmartBuyer Academy łączy praktykę Procurement, rozwój kompetencji, wykorzystanie AI i pomiar zastosowania w codziennej pracy.



01 IDEA SMARTBUYER

Dlaczego powstała SmartBuyer Academy i na jakie wyzwania współczesnego Procurement odpowiada.

02 SMARTBUYER METHODOLOGY

Jak rozwijamy kompetencje: od przygotowania uczestnika, przez praktykę, po zastosowanie nowych sposobów pracy.

03 PROGRAMY I REZULTATY

Portfolio SmartBuyer Academy oraz konkretne rezultaty, które uczestnicy tworzą podczas programów.

04 AI W PRAKTYCE PROCUREMENT

Human-AI Workflow, AI Lab i AI Clinic — AI jako wsparcie analizy, pracy i decyzji w Procurement.

05 TRANSFER I POMIAR EFEKTU

Jak sprawdzamy rozwój kompetencji, zastosowanie nowych sposobów pracy i ich wykorzystanie po programie.

06 OPEN I IN-COMPANY

Programy otwarte oraz rozwiązania przygotowywane dla zespołów i organizacji.

Dlaczego SmartBuyer Academy

Procurement odpowiada dziś za koszt, ryzyko, ciągłość dostaw i decyzje oparte na danych. AI dodatkowo zmienia sposób pracy zespołów zakupowych.



ROSNĄCA ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Zakupy wpływają na koszt, ryzyko, ciągłość dostaw i decyzje biznesowe.

AI ZMIENIA SPOSÓB PRACY

AI przyspiesza analizę i przygotowanie materiałów, ale wymaga wiedzy, oceny i decyzji człowieka.

MNIEJ CZASU, WIĘCEJ ZŁOŻONOŚCI

Więcej danych, interesariuszy i zmian rynkowych trzeba obsługiwać w krótszym czasie.

SZKOLENIE MUSI DAWAĆ REZULTAT

Uczestnik powinien kończyć program z rozwiązaniem gotowym do wykorzystania w swojej pracy.

SmartBuyer Academy rozwija kompetencje przez praktykę, tworzenie konkretnych rozwiązań i ich zastosowanie w pracy.

Czym jest SmartBuyer Academy

SmartBuyer Academy to programy Big Fish dla osób pracujących w Procurement. Każdy z nich dotyczy konkretnego obszaru pracy zakupowej i opiera się na zadaniach z codziennej praktyki.


big fish
People in Procurement

01

PROCUREMENT FIRST

Zaczynamy od konkretnego zadania zakupowego.

Narzędzia dobieramy do pracy, którą uczestnik ma wykonać.

Uczestnik wychodzi z programu z wiedzą, przećwiczonym sposobem pracy i materiałami, z których może dalej korzystać.

02

PRAKTYKA ZAMIAST SAMEJ TEORII

Uczestnicy pracują na danych, dokumentach, przypadkach i decyzjach podobnych do tych, z którymi spotykają się zawodowo.

03

REZULTAT DO WYKORZYSTANIA

W trakcie programu powstają analizy, rekomendacje, plany, dokumenty i sposoby pracy przydatne przy kolejnych zadaniach.

SmartBuyer Methodology

Każdy program SmartBuyer prowadzi uczestnika przez pięć etapów pracy: przygotowanie, praktykę, stworzenie własnego rezultatu, zastosowanie go w pracy i podsumowanie efektów po 30 dniach.


big fish
People in Procurement

PREPARE

poznajemy punkt
startowy uczestnika

PRACTICE

pracujemy
na zadaniach
Procurement

BUILD

powstaje materiał
lub sposób pracy

APPLY

uczestnik wybiera,
co wykorzysta po
programie

CHECK

uczestnik sprawdza, co
wykorzystał, jaki
przyniosło to efekt i jakie
kompetencje chciałby
rozwijać

Po 30 dniach uczestnik podsumowuje, co udało mu się zastosować i jak wpłynęło to na jego pracę. Sprawdza m.in. oszczędność czasu, jakość pracy i decyzji, możliwe oszczędności, wpływ na ryzyko lub realizację własnych KPI. Wskazuje też obszary, które chce dalej rozwijać.

Jak wygląda praca podczas programu

Pracujemy na zadaniach z obszaru zakupów. Wiedzę i narzędzia wprowadzamy wtedy, gdy są potrzebne do wykonania konkretnego zadania.



KRÓTKIE WPROWADZENIE

porządkujemy
podejście

NARZĘDZIE / METODA

pokazujemy
sposób pracy

ZADANIE PROCUREMENT

praca na danych
lub przypadku

ANALIZA / FEEDBACK

sprawdzamy
założenia i materiał

POPRAWA / WNIOSEK

dopracowanie
rezultatu

Najwięcej czasu uczestnik spędza na pracy, nie na słuchaniu prezentacji.

Ćwiczenia opierają się na przykładach, danych, dokumentach i sytuacjach zbliżonych do codziennej pracy.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement

big fish
People in Procurement



KLIKNIJ W NAZWĘ SZKOLENIA

aby otworzyć pełny program

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

SmartBuyer Work Products

W trakcie programu uczestnicy tworzą materiały związane z zadaniami, które wykonują w swojej pracy. Ich forma zależy od programu i rodzaju pracy.



ANALIZY I REKOMENDACJE

wnioski z danych, interpretacja wyników, rekomendacje dla interesariuszy

STRATEGIE I PLANY

strategia kategorii, plan negocjacji, plan sourcingowy, plan projektu

DOKUMENTY ROBOCZE

brief, Project Charter, RACI, rejestr ryzyk, checklisty, podsumowania

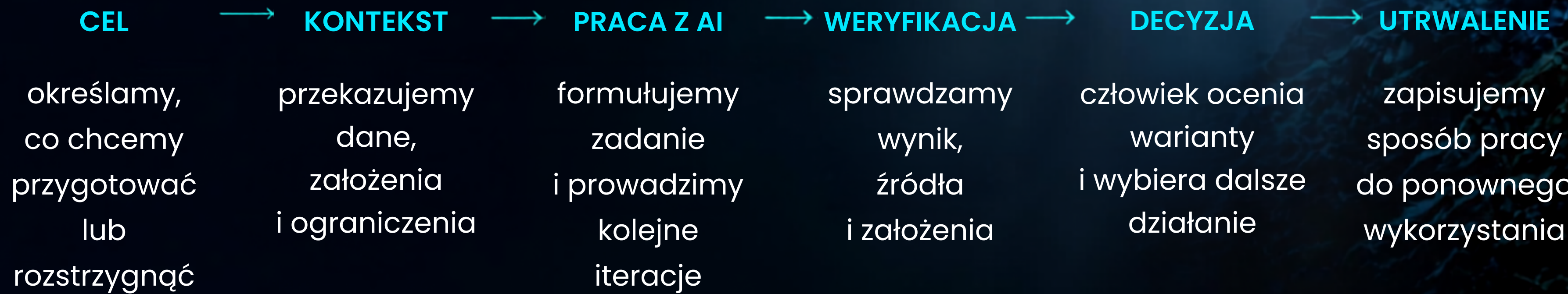
SPOSOBY PRACY Z AI

workflow, prompty, sposób weryfikacji wyników AI i materiały do ponownego użycia

Materiały powstają podczas pracy na warsztacie i mogą być dalej rozwijane przy kolejnych zadaniach.

Human-AI Workflow

AI może przyspieszyć pracę, ale to człowiek określa cel, dostarcza kontekst, ocenia wynik i podejmuje decyzję. Dlatego w SmartBuyer porządkujemy pracę z AI w sześciu krokach.



Wiedza zakupowa, ocena biznesowa i odpowiedzialność za decyzję pozostają po stronie człowieka.

AI Lab i AI Clinic

W programach SmartBuyer AI pojawia się tam, gdzie pomaga wykonać konkretne zadanie zakupowe. Forma pracy z AI zależy od celu programu.

AI LAB

w specjalistycznych programach

AI wspiera pracę nad zadaniem właściwym dla danego programu: analizą danych, kategorią, sourcingiem, negocjacjami, projektem lub dostawcą.

Uczestnik wykorzystuje AI do porządkowania informacji, przygotowania wariantów, sprawdzania założeń i dopracowania materiału.

W obu formatach AI wspiera pracę. Kontekst, ocena i decyzja pozostają po stronie człowieka.

AI CLINIC

w SmartBuyer AI in Practice

To dłuższa praca nad wybranym przypadkiem uczestnika.

Uczestnik buduje własny sposób pracy z AI, testuje go na zadaniu i dopracowuje tak, aby móc korzystać z niego po szkoleniu.

Jak sprawdzamy efekt programu

Sprawdzamy punkt startowy, efekt bezpośrednio po programie i to, co uczestnik wykorzystał po 30 dniach.

PRE-CHECK

przed programem

doświadczenie, sposób pracy i punkt startowy uczestnika

CHECK-OUT

na zakończenie programu

co uczestnik potrafi, co przygotował i chce wykorzystać po programie

30-DAY CHECKPOINT

około 30 dni później

co zastosował w pracy, jaki był efekt i co chce dalej rozwijać

PO 30 DNIACH UCZESTNIK SPRAWDZA

ZASTOSOWANIE

co wykorzystał

EFEKT W PRACY

czas, jakość, sposób wykonania

WPŁYW NA WYNIKI

oszczędności, ryzyko, decyzje, KPI

DALSZY ROZWÓJ

co warto pogłębić

Po 30 dniach uczestnik widzi, co działa w jego pracy i co warto dalej rozwijać.

Program otwarty czy SmartBuyer In-Company

Programy SmartBuyer są dostępne w formule otwartej oraz In-Company. W obu pracujemy według tej samej metodologii, ale zakres dopasowania do organizacji jest inny.



PROGRAM OTWARTY

dla pojedynczych uczestników

- ustalony program i termin
- praca na przykładach przygotowanych przez trenera
- wymiana doświadczeń z uczestnikami z różnych organizacji
- dobry wybór przy rozwoju konkretnej kompetencji jednej lub kilku osób

SMARTBUYER IN-COMPANY

dla zespołu lub organizacji

- przed programem prowadzimy SmartBuyer Discovery
- ustalamy kontekst, potrzeby zespołu i najważniejsze obszary pracy
- możemy wykorzystać przykłady, sytuacje i materiały klienta
- program pomaga wypracować wspólne podejście w zespole Procurement

Formułę dobieramy do tego, czy rozwijamy kompetencje pojedynczych osób, czy pracujemy ze wspólnym wyzwaniem całego zespołu.

Kto stoi za SmartBuyer Academy

SmartBuyer Academy tworzy Big Fish. Programy przygotowują i prowadzą osoby z wieloletnim doświadczeniem w Procurement, które znają realia pracy zespołów zakupowych.



PROCUREMENT TO NASZA SPECJALIZACJA

Od lat pracujemy w zakupach jako praktycy, doradcy, trenerzy i rekruterzy. Znamy zadania i problemy, z którymi mierzą się zespoły zakupowe.

TRENERZY Z DOŚWIADCZENIEM BIZNESOWYM

Programy prowadzą osoby, które znają dany obszar z własnej praktyki i potrafią pracować na sytuacjach znanych uczestnikom.

WSPÓLNE ZASADY PRACY

W każdym programie uczestnicy pracują na zadaniach zakupowych, ćwiczą poznane podejście, przygotowują własne materiały i sprawdzają później, co wykorzystali.

SmartBuyer łączy doświadczenie Big Fish z wiedzą trenerów, którzy znają Procurement z codziennej pracy.



Jak zacząć ze SmartBuyer Academy

SmartBuyer Academy może być pojedynczym programem dla uczestnika, rozwiązaniem dla zespołu albo częścią szerszego planu rozwoju Procurement.

PROGRAM OTWARTY

dla pojedynczych uczestników
lub kilku osób z zespołu

SMARTBUYER IN-COMPANY

gdy program ma odpowiadać na
potrzeby konkretnego zespołu lub
organizacji

ŚCIEŻKA ROZWOJU

gdy kilka programów ma
wspólnie rozwijać wybrane
kompetencje Procurement

Kolejny krok to wybór programu albo rozmowa o tym, które kompetencje warto rozwijać w pierwszej kolejności.

Big Fish. People in Procurement.

Wspieramy organizacje w budowaniu silniejszej funkcji Procurement poprzez rekrutację, rozwój kompetencji i ocenę dojrzałości.

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



Executive Search →

Rekrutacja ekspertów i liderów Procurement

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

Procurement Assessment →

Ocena funkcji zakupowej i kompetencji zespołu

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

Capability Development →

Rzwoj kompetencji i funkcji Procurement

Projektujemy programy rozwojowe odpowiadające na wyzwania biznesowe, zakupowe i organizacyjne.

Procurement News →

Wiedza, dane i analizy rynku Procurement

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

KONTAKT

Michał Piątkowski | 505 045 645
michalpiatkowski@e-bigfish.com.pl | www.e-bigfish.com.pl/