

***SMARTBUYER
PROCUREMENT
BUSINESS PARTNER***

Współpraca z biznesem i wsparcie klienta
wewnętrznego w decyzjach zakupowych



Dobra rekomendacja nie wystarczy, jeśli biznes nie traktuje zakupów jak partnera.



Wpływ Procurement na decyzje zależy od momentu zaangażowania, zrozumienia potrzeb biznesu, jakości rekomendacji oraz zaufania interesariuszy.

ZAKUPY WŁĄCZONE ZA PÓŹNO

Procurement trafia do projektu, gdy specyfikacja, rozwiązanie albo dostawca są już wybrane.

REKOMENDACJA BEZ AKCEPTACJI

Analiza może wskazywać właściwy kierunek, ale rozbieżne cele i priorytety blokują decyzję.

PREFEROWANE ROZWIĄZANIE ZAMIAST POTRZEBY

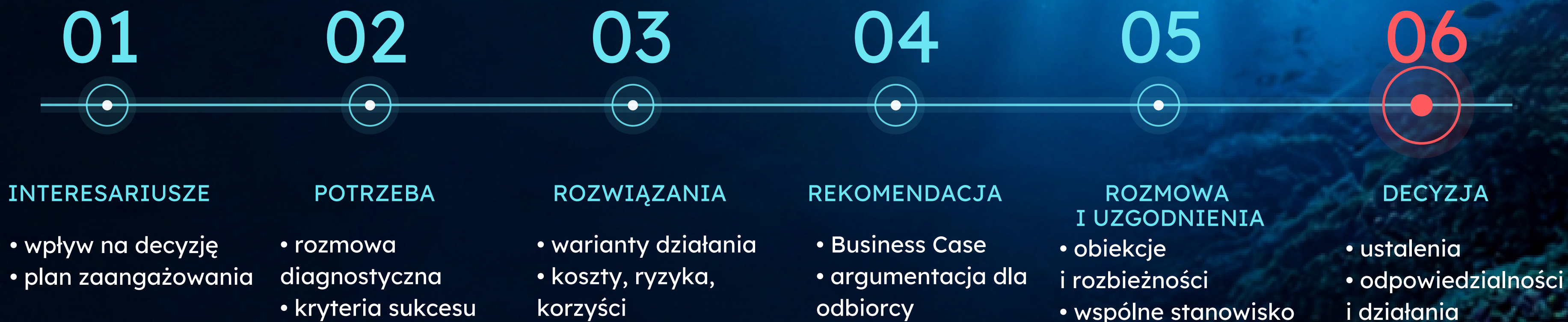
Klient wewnętrzny przychodzi z gotową odpowiedzią, zanim wspólnie zostanie określony problem i kryteria sukcesu.

BRAK ZAUFANIA DO PROCUREMENT

Jeżeli zakupy są postrzegane głównie jako kontrola procesu, biznes rzadziej angażuje je wcześniej i korzysta z ich wiedzy.

Procurement Business Partner pomaga przejść od roli wykonawczej do aktywnego udziału w definiowaniu potrzeb, budowaniu rozwiązań i prowadzeniu interesariuszy do decyzji.

Od rozpoznania interesariuszy do uzgodnionej decyzji



AI WSPIERA PARTNERA BIZNESOWEGO NA KAŻDYM ETAPIE

analiza interesariuszy • porządkowanie potrzeb • warianty rekomendacji • argumentacja • podsumowania spotkań • Decision Log

Dobry Procurement Business Partner nie tylko przygotowuje rekomendację, ale pomaga biznesowi przejść od potrzeby, przez uzgodnienia, do decyzji i działania.

Z czym uczestnik kończy program

Uczestnik kończy program z przygotowanym sposobem współpracy z wybranym interesariuszem lub zespołem dla rzeczywistego projektu zakupowego.

POTRAFI

- identyfikować osoby wpływające na decyzje zakupowe
- rozpoznawać cele, ograniczenia i kryteria interesariuszy
- odróżniać potrzebę biznesową od preferowanego rozwiązania
- prowadzić rozmowy diagnostyczne z klientem wewnętrznym
- budować zaufanie i wiarygodność Procurement
- przygotowywać Business Case i rekomendacje
- prowadzić rozmowy przy rozbieżnych celach
- przygotowywać spotkania prowadzące do decyzji
- wykorzystywać AI do materiałów wspierających decyzje

POSIADA

- mapę interesariuszy i ocenę ich wpływu
- plan zaangażowania kluczowych osób
- uporządkowane potrzeby i kryteria sukcesu
- Business Case lub strukturę jego przygotowania
- Executive Summary
- Recommendation Paper
- warianty argumentacji dla wybranych odbiorców
- plan spotkania prowadzącego do decyzji
- scenariusz trudnej rozmowy lub eskalacji
- Decision Log i plan dalszych działań

Efektem programu jest materiał pomagający prowadzić współpracę z biznesem: od rozpoznania potrzeb i interesariuszy po rekomendację, rozmowę, decyzję i dalsze działania.

Co wyróżnia SmartBuyer Procurement Business Partner?

Program koncentruje się na realnych sytuacjach współpracy z biznesem: od rozpoznania potrzeby i interesariuszy po rekomendację, rozmowę i decyzję.



PRACA NA RZECZYWISTYCH SYTUACJACH

Uczestnik pracuje na własnych projektach zakupowych, relacjach z klientami wewnętrznymi albo case study.

ROZMOWY, SCENKI I DECYZJE

Dużą część programu stanowią ćwiczenia, symulacje spotkań, trudne rozmowy, obiekcje i informacja zwrotna.

Efektem pracy jest przygotowany sposób prowadzenia współpracy z wybranym interesariuszem lub zespołem w rzeczywistym projekcie zakupowym.

ZAUFANIE I POZYCJA PROCUREMENT

Program pokazuje, jak budować wiarygodność zakupów jako partnera biznesu, a nie tylko funkcji kontrolującej proces.

AI WSPIERA PRZYGOTOWANIE

AI pomaga porządkować potrzeby, przygotować argumentację, Business Case, Executive Summary, podsumowania spotkań i Decision Log.

MODUŁ 1

Rola działu zakupów w procesie decyzyjnym

Zakres

- rola zakupów w projektach biznesowych
- etapy powstawania decyzji zakupowej
- moment zaangażowania Procurement
- sponsor i właściciel biznesowy projektu
- osoby decyzyjne i wpływające na decyzję
- mandat i zakres odpowiedzialności zakupów
- plan współpracy z interesariuszami

Narzędzia: Stakeholder Analysis, Stakeholder Map, Power-Interest Matrix, Stakeholder Engagement Plan, RACI Matrix.

MODUŁ 2

Rozpoznawanie potrzeb biznesowych

Zakres

- rozmowa diagnostyczna
- cele biznesowe projektu
- potrzeba a preferowane rozwiązanie
- wymagania obowiązkowe i oczekiwane
- kryteria sukcesu
- ograniczenia finansowe, operacyjne i czasowe
- priorytety interesariuszy
- brakujące informacje i rozbieżne oczekiwania
- dokumentowanie ustaleń

Narzędzia: Voice of Customer, Project Charter, Requirements Matrix, Meeting Notes.

AI LAB

Przygotowanie mapy interesariuszy, analiza wpływu na projekt oraz plan zaangażowania dla własnego przypadku. Porządkowanie informacji z rozmów, identyfikacja sprzeczności i braków oraz przygotowanie pytań wymagających dalszego uzgodnienia.

MODUŁ 3

Rekomendacje wspierające decyzje

Zakres

- struktura rekomendacji biznesowej
- warianty działania i kryteria porównania
- koszty, korzyści, ryzyka i zależności
- Business Case
- Executive Summary
- Recommendation Paper
- argumentacja dla finansów, operacji, IT i zarządu
- ograniczenia, niepewność i kolejne kroki

Narzędzia: Business Case, Cost–Benefit Analysis, Executive Summary, Recommendation Paper, Decision Matrix.

AI LAB / WARSZTAT

Przygotowanie wariantów rekomendacji oraz dostosowanie materiału do potrzeb CFO, właściciela biznesowego, IT lub zarządu. Scenki dotyczące presji czasu, preferowanego dostawcy, blokowania rekomendacji, konfliktu priorytetów oraz eskalacji projektu.

MODUŁ 4

Zaufanie, rozbieżne cele i sytuacje konfliktowe

big fish
People in Procurement

Zakres

- budowanie wiarygodności Procurement
- rozpoznawanie źródła rozbieżności
- cele i odpowiedzialność różnych funkcji
- praca z obiekcjami
- rozmowy korygujące
- przekazywanie trudnych informacji
- kwestionowanie nieuzasadnionych założeń
- uzgadnianie wspólnego stanowiska
- eskalacja problemów i decyzji
- odbudowa współpracy po konflikcie

Narzędzia: Conflict Analysis, Root Cause Analysis, Feedback Framework, Action Plan, Escalation Path.

MODUŁ 5

Spotkania prowadzące do decyzji

Zakres

- określenie celu i oczekiwanej decyzji
- dobór uczestników
- przygotowanie agendy i materiałów
- warsztat projektowy
- spotkanie statusowe
- komitet sterujący
- spotkanie eskalacyjne
- moderowanie rozbieżnych stanowisk
- prezentowanie rekomendacji
- dokumentowanie decyzji
- odpowiedzialność za działania
- monitorowanie realizacji ustaleń

Narzędzia: Meeting Agenda, Decision Log, Action Register, RACI Matrix, Status Report.

MODUŁ 6

AI jako wsparcie partnera biznesowego w zakupach

Zakres

- analiza interesariuszy i dokumentacji projektowej
- porządkowanie wymagań i stanowisk
- przygotowanie Business Case
- Executive Summary i Recommendation Paper
- warianty argumentacji dla różnych odbiorców
- prezentacje i materiały dla komitetu sterującego
- analiza notatek i podsumowanie spotkań
- przygotowanie scenariuszy rozmów
- Deep Research
- NotebookLM i praca ze źródłami
- kontrola jakości, poufności i zgodności materiałów

Narzędzia: ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, NotebookLM.

AI LAB / WARSZTAT

Przygotowanie i prowadzenie spotkania dotyczącego rzeczywistego projektu oraz prezentacja rekomendacji działu zakupów. Przygotowanie materiałów wspierających rzeczywistą decyzję lub rozmowę prowadzoną przez uczestnika.

Human-AI Workflow w Procurement Business Partner

AI wspiera przygotowanie materiałów, argumentacji, podsumowań i wariantów działania.
Człowiek odpowiada za rozmowę, ocenę sytuacji, zaufanie i prowadzenie interesariuszy do decyzji.



01 CEL

- decyzja do wsparcia
- interesariusz lub zespół

02 KONTEKST

- potrzeby biznesowe
- cele i ograniczenia
- układ interesariuszy

03 PRACA Z AI

- warianty rekomendacji
- Business Case
- argumentacja dla odbiorcy

04 WERYFIKACJA

- zgodność z faktami
- ryzyka i założenia
- ton komunikacji

05 DECYZJA

- rekomendować
- uzgodnić
- eskalować

06 UTRWALENIE

- Decision Log
- plan działań
- podsumowanie spotkania

AI pomaga przygotować materiał do rozmowy i decyzji, ale wpływ na interesariuszy, zaufanie i odpowiedzialność za rekomendację pozostają po stronie człowieka.

Magdalena Matczak

Trenerka kompetencji zakupowych | Manager zakupów | Project Manager

PROFIL

Manager zakupów z ponad 20-letnim doświadczeniem w międzynarodowych organizacjach z sektorów elektroniki, farmacji, przemysłu meblarskiego oraz przemysłu spożywczego.

- zarządzanie kategoriami pośrednimi i produkcyjnymi lokalnie, regionalnie i globalnie,
- prowadzenie projektów zakupowych, transformacyjnych i optymalizacyjnych,
- strategic sourcing, optymalizacja kosztów, outsourcing procesów i ocena dostawców,
- prowadzenie międzynarodowych zespołów projektowych.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Łączy doświadczenie menedżerskie w Procurement i prowadzeniu projektów z pracą nad rzeczywistymi sytuacjami współpracy z biznesem. Uczestnicy pracują na własnych przypadkach: analizują układ interesariuszy, rozpoznają potrzeby klienta wewnętrznego, przygotowują rekomendacje i ćwiczą rozmowy prowadzące do decyzji.

Program opiera się na ćwiczeniach, scenkach, symulacjach spotkań i informacji zwrotnej. AI wspiera przygotowanie materiałów i wariantów działania, ale nie zastępuje rozmowy, oceny sytuacji ani decyzji człowieka.

DOŚWIADCZENIE MENEDŻERSKIE I PROJEKTOWE

Doświadczenie obejmuje prowadzenie projektów zakupowych, transformacyjnych i optymalizacyjnych, pracę z międzynarodowymi zespołami oraz wdrażanie rozwiązań w organizacjach globalnych.



20+ LAT

doświadczenia w Procurement, zarządzaniu projektami i pracy w środowisku międzynarodowym

5+ LAT

prowadzenia szkoleń dla lokalnych i globalnych zespołów zakupowych polskich i międzynarodowych koncernów

PROCUREMENT + PROJECT MANAGEMENT + WSPÓŁPRACA Z BIZNESEM

Łączy doświadczenie zakupowe i projektowe z praktyką pracy z interesariuszami, przygotowaniem rekomendacji oraz prowadzeniem organizacji do decyzji.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement



SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

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/