

08:30 - 09:00	Rejestracja i poranna kawa
09:00 - 09:10	Oficjalne otwarcie Konferencji
09:10 - 10:40	Zakup usług profesjonalnych: czy Zakupy niszczą wartość?
Wykład otwierający	<i>Procurement of professional services: Does procurement destroy value?</i>
	<p>dr Jan Vašek</p> <ul style="list-style-type: none"> • czy „typowe” zakupy niszczą wartość w sourcingu wdrożeń ERP • alternatywne metody sourcingu badań rynkowych • dlaczego zaangażowanie zakupów przy usługach prawnych nie wygląda obiecująco
10:40 - 11:00	Przerwa kawowa
11:00 - 11:30	<p>Budowanie wizerunku działu zakupów w organizacji</p> <p>Marcin Plichta, Head of Procurement CEE, BAYER</p> <ul style="list-style-type: none"> • dział zakupów jako dostawca usług profesjonalnych • sposoby budowania i poprawy wizerunku działu zakupów • pośrednie i bezpośrednie metody badania wizerunku działu zakupów
11:30 - 12:00	<p>“Mocny głos Kupca”, czyli jak zbudować liczący się dział zakupów</p> <p>dr Marta Zbucka, Procurement Director, GRUPA LOTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • jak skutecznie przebudować i rozwinąć zespół na podstawie case study • ważny głos zespołu zakupowego w organizacji: wpływ na procesy, oszczędności i innowacje
12:00 - 12:30	<p>Idealny kupiec poszukiwany, czyli jak złowić talent do działu zakupów. Mission: Impossible?</p> <p>Agnieszka Piątkowska, Career Coach, Partner, BIG FISH POLSKA</p> <ul style="list-style-type: none"> • efektywny proces rekrutacyjny – na co zwrócić uwagę i jak zyskać miano najskuteczniejszego rekrutera? • ocena kandydatów - przykłady pytań rekrutacyjnych, które rozwieją wszelkie wątpliwości • employer branding zaczyna się od ludzi - wyzwania dla Liderów zakupów
12:30 - 13:20	Lunch
13:20 - 14:00	<p>Panel dyskusyjny: Jak budować prestiż organizacji zakupowej w firmie</p> <p>Moderator: Jakub Leszczyński, Senior Manager, OPTIBUY</p> <p>Paneliści: dr Marta Zbucka - GRUPA LOTOS Marcin Plichta - BAYER Bożena Trzaskowska - ORANGE POLSKA</p>
14:00 - 14:30	<p>Przystanek mBank- rola zakupów w rozproszonym projekcie inwestycyjnym</p> <p>Ewa Stosio, Ekspert ds. zakupów, mBANK</p> <p>Andrzej Pędzieszcak, Ekspert ds. zakupów, mBANK</p> <ul style="list-style-type: none"> • czy zakupy są potrzebne? • proces dopasowany do potrzeb, czy potrzeby do procesu? • współpraca – konieczność czy korzyść?
14:30 - 15:10	<p>Wychodząc od „NIE”, czyli niecodzienne podejście do negocjacji</p> <p>Ewa Szejner, Certyfikowany Negocjator, Ekspert w obszarze zakupów, PHILIPS POLSKA</p> <ul style="list-style-type: none"> • od „Dochodząc do TAK” do „Zaczynając od „NIE” • „NIE” jako dobry początek negocjacji • standardy PICOS i inne działania optymalizacyjne • prawo do mówienia „NIE” • zasady zwycięskich negocjacji
15:10 - 15:30	Przerwa kawowa
15:30 - 16:00	<p>Wybór dostawcy usług medycznych, czyli próba porównania jabłka z jabłkiem</p> <p>Mariusz Krzysztoń, Manager, OPTIBUY</p> <ul style="list-style-type: none"> • charakterystyka rynku • wyspecyfikowanie potrzeb • przygotowanie dokumentacji przetargowej i przebieg procesu • ewaluacja dostawców • najczęściej spotykane SLA
16:00 - 16:30	<p>Zakup usług prawnych</p> <p>Rafał Zgórzak, Prezes, EUROSTRATEG</p> <ul style="list-style-type: none"> • jak myśli i pracuje prawnik • jak znaleźć oferentów • jak przygotować kompletne zapytanie ofertowe • jak dokonać wyboru
16:30 - 17:00	<p>Przetarg na event - cena nie zawsze jest najważniejsza - jak dobrze kupić event</p> <p>Piotr Burdzy, Ekspert ds. zakupów eventowych</p> <p>Robert Kruk, Purchasing Manager, POLPHARMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • dobór listy oferentów to połowa sukcesu • zastosowanie subiektywnych kryteriów wyboru • jak obiektywnie ocenić wykorzystując subiektywne kryteria • wpływ zadań przetargowych na koszt zakupu
17:00 - 17:10	Podsumowanie i zakończenie