



ZWIĄZEK  
PRACODAWCÓW  
POLSKA MIEDŹ  
THE POLISH COPPER EMPLOYERS' ASSOCIATION



FEDERACJA  
PRZEDSIĘBIORCÓW  
POLSKICH



**Zrzeszeni w:**

## **Praktyczne podejście do dokonywania zakupów**

### I. Przygotowanie zakupu

1. Planowanie i agregowanie zakupów
2. Współpraca zakupowiec-klient wewnętrzny
3. Modele: komisja – dwójka zakupowa. Wady zalety
4. Badanie rynku
5. Opis przedmiotu zakupu. Specyfikacja: ilości, wielkości, parametry/zakres prac, dane techniczne, czynniki kosztotwórcze
6. Poszukiwanie korzyści i przewag rynkowych
7. Dobór technik dokonywania zakupu

### II. Dokumenty

1. Przygotowanie dokumentacji postępowania
2. Analiza treści opisu przedmiotu zakupu
3. Warunki udziału w postępowaniu
4. Kryteria oceny ofert
5. Poszukiwanie potencjalnych korzyści zakupowych
6. Czynniki czasu w zakupach

### III. Procedura

1. Przetarg bez negocjacji
2. Przetarg z negocjacjami
3. Negocjacje z wieloma dostawcami
4. Negocjacje z jednym dostawcą
5. Aukcja
6. Przebieg postępowania ze względu na tryb
7. Zakończenie postępowania

### IV. Wprowadzenie do negocjacji

1. Czym są negocjacje i dlaczego mają znaczenie?
2. Elementy negocjacji.
3. Typowe błędy myślenia

### V. Przygotowanie do negocjacji

1. Definiowanie celów zakupowych dla każdej kategorii. Nawiązanie do celów zakupowych na podstawie Macierzy Kralijca
2. Pozycja konkurencyjna dostawców
3. Sprawdzenie pozycji swojej i dostawców.

### VI. Dokonanie zakupu i realizacja

1. Przygotowanie umowy i innych warunków realizacji zakupu
2. Zawarcie umowy
3. Określenie innych istotnych okoliczności i procedur mających wpływ na realizację zakupu
4. Umowa jednostkowa czy ramowa
5. Raport z realizacji – on going i ex post

---

**Związek Pracodawców Polska Miedź**

NIP: 692-11-70-332; Regon 390437022

ul. F. Chopina2, 59-300 Lubin  
Tel. 76/8478585; e-mail: [sekretariat@pracodawcy.pl](mailto:sekretariat@pracodawcy.pl)

[www.pracodawcy.pl](http://www.pracodawcy.pl)