



## Controlling zakupowy w przedsiębiorstwie\*

### CEL I PROFIL SZKOLENIA

Pierwszy controller w gospodarce publicznej pojawił się w Anglii w XV w. i jego zadaniem było notowanie wpływów i wydatków środków pieniężnych oraz dóbr. W USA od roku 1778 pojawiło się stanowisko comptroller-a, który działał w podobnej funkcji, nadzorując równowagę budżetu i jego wykorzystanie. W Europie controlling rozwinął się w latach pięćdziesiątych XX wieku szczególnie na skutek zakładania filii firm amerykańskich. W największym stopniu został zaakceptowany w Niemczech mimo początkowej niechęci spowodowanej opinią na temat controllera, który jak powszechnie uważano, miał władzę szefa, ale nie brał na siebie jego odpowiedzialności. Z upływem czasu Niemcy stały się europejskim centrum controllingu.

W Polsce controlling pojawił się na początku lat 90-tych. Początkowo controlling koncentrował się na problemach finansowych, jednak z upływem czasu obejmował zasięgiem pozostałe obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa. Controller to osoba stojąca na czele działu finansów i rachunkowości, odpowiedzialna za rachunkowość finansową, rachunkowość kosztów, rachunkowość podatkową, sprawozdawczość, budżetowanie. W praktyce gospodarczej controlling może nadzorować również szeroko pojęte obszary sprzedaży, zakupów, inwestycji i innowacji.

Proponowane szkolenie przybliży uczestnikom podstawowe zagadnienia związane z funkcjonowaniem controllingu w przedsiębiorstwie, ze szczególnym uwypukleniem controllingu zakupów. Odpowie na pytania, jak optymalnie gospodarować stanami magazynowymi, jak również jaką politykę kredytu kupieckiego i negocjacyjną wybrać w stosunku do dostawców i odbiorców.

\* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

## WIEDZA i UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK ZDOBĘDZIE PODCZAS SZKOLENIA

- znaczenie controllingu zakupów z punktu widzenia celów operacyjnych i strategicznych przedsiębiorstwa
- kluczowe aspekty pracy kupca
- elementy kontraktu handlowego i podstawy negocjacji
- logistyka dostaw
- optymalizacja stanów magazynowych, zarządzanie produktem
- umiejętność przeprowadzenia analiz z wykorzystaniem narzędzi informatycznych w controllingu zakupów
- analiza kosztów i korzyści we współpracy z dostawcami i odbiorcami (polityka kredytu kupieckiego)
- zasady współpracy z innymi działami finansowymi przedsiębiorstwa

## ADRESACI SZKOLENIA

- specjaliści ds. zakupów
- kupcy
- handlowcy
- doradcy klienta w procesach zakupowych i logistycznych
- pracownicy back office odpowiedzialni za wyniki finansowe, w tym zarządzanie kosztami
- młodszy specjaliści ds. finansów i księgowości
- menedżerowie działów produkcyjnych, odpowiedzialni za politykę kosztową
- menedżerowie i pracownicy działów zakupów i logistyki

## PROGRAM SZKOLENIA

- organizacja procesów controllingowych i finansowych w firmie: kto i za co odpowiada
- upstream i downstream zakupowy
- macierze wykorzystywane w ocenie strategii zarządzania surowcami
- konstrukcja i negocjowanie kontraktów zakupowych
- Incoterms w transakcjach handlowych
- polityka kredytu kupieckiego
- praktyczne aspekty gospodarki magazynowej
- zarządzanie kosztami w firmie

Program przewidziany na 2 dni szkoleniowych (bloki 7-godzinne). Godziny rozpoczęcia i zakończenia szkolenia, przerwy, termin i miejsce szkolenia – do uzgodnienia



## Notka trenerska

**Tomasz Wójtowicz, Phd** – jestem wieloletnim praktykiem gospodarczym, a także nauczycielem akademickim i trenerem biznesowym. Posiadam 22-letnie doświadczenie zawodowe, w tym 13-letnie na stanowiskach kierowniczych, w dużych organizacjach międzynarodowych (Citigroup, Commerzbank, Grupa DBK), jak również w mniejszych spółkach (ATW-Poznań Sp. z o.o. – Prezes Zarządu i WSiE TWP w Olsztynie – Przewodniczący Rady Zarządzającej)

Obszary biznesowe, które nadzorowałem, to:

- › zarządzanie procesami zakupowymi, logistyką i stanami magazynowymi w spółkach z branży motoryzacyjnej oraz FMCG
- › zarządzanie relacjami z dostawcami oraz odbiorcami towarów (kupcy)
- › sprzedaż oraz obsługa posprzedażowa produktów bankowości transakcyjnej i finansowania handlu dla klientów korporacyjnych (o rocznych przychodach ze sprzedaży do EUR 10 mld, w tym notowanych na GPW oraz giełdach europejskich i amerykańskich), procesowanie ok 15 tys. operacji w ujęciu rocznym
- › nadzorowanie bezpośrednio zespołów sprzedażowych B2B – doradcy klienta, doradcy produktowi, handlowcy, BDMS, KAMs - liczące do 30 osób, oraz współpraca z ogólnokrajową i międzynarodową siecią sprzedażową liczącą do 300 osób product management – wydziały rozwoju produktów, poszukiwanie i wdrażanie innowacji
- › zarządzanie finansami spółki prawa handlowego
- › zarządzanie finansami i procesami restrukturyzacyjnymi uczelni niepaństwowej
- › analiza finansowa i ocena ryzyka w obrębie transakcji finansowania handlu
- › wdrażanie koncepcji lean management w organizacji
- › realizacja planu budżetowego (cele przychodowe, kosztowe i dochodowe) na poziomie PLN 120 mln (EBIT)
- › zarządzanie relacjami z klientami kluczowymi
- › optymalizacja sprawozdań finansowych (struktura bilansu i rachunku cash flow, rentowność sprzedaży, aktywów i kapitału w rachunku zysków i strat)

W latach 2011-2019 pełniłem funkcję Head of Trade Finance Department w mBanku S.A. (Grupa Commerzbank) Wcześniej – w latach 2000-2011 – w ramach mojej ścieżki rozwoju zawodowego powierzono mi stanowisko Kierownika Sprzedaży Regionalnej oraz Dyrektora Biura Sprzedaży Produktów Bankowości Transakcyjnej dla klientów instytucjonalnych w Citi Handlowy (Citigroup) W latach 1997-2000 pracowałem w dziale finansowym, przygotowując analizy i raporty na potrzeby podejmowania decyzji zarządczych w Grupie DBK (controlling operacyjny, strategiczny, finansowy i magazynowy, controlling zakupów) W ramach moich obowiązków menedżerskich skutecznie zarządzałem grupą 50 osób i współpracowałem bezpośrednio i pośrednio z siecią doradców i analityków bankowych w całym kraju (ponad 300 osób) Zarządzałem również spółką handlową oferującą towary dla branży FMCG (ATW-Poznań Sp. z o.o.), w tym byłem odpowiedzialny za relacje z dostawcami i odbiorcami. Nadzorowałem finanse i procesy restrukturyzacyjne uczelni niepublicznej (Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej)

Tytuł doktora nauk ekonomicznych w obszarze zarządzania i rachunkowości uzyskałem w 2004 roku na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim. Pozwoliło mi to połączyć wiedzę teoretyczną z praktyką gospodarczą i w okresie 20 lat (1998-2018) specjalizowałem się w działalności naukowej w następujących obszarach: rachunkowości finansowej, rachunkowości zarządczej, controllingu, analizie finansowej, finansach przedsiębiorstwa oraz audycie wewnętrznym (ponad 25 publikacji, adiunkt w Katedrze Ekonomii)

W maju 2019 roku zostałem absolwentem MIT, USA, w wyniku ukończenia międzynarodowego szkolenia dla Executives: Leading change in complex organization, zorganizowanego przez Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management, Cambridge, USA.

\* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione