



Uniwersytet WSB
Merito w Toruniu



Menedżer zarządzania zakupami (studia online)

Numer usługi 2024/07/23/5058/2232150

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 26.10.2024 do 30.06.2025

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

33,33 PLN brutto/h

33,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Studia na kierunku Menedżer Zarządzania Zakupami są skierowane przede wszystkim do osób zainteresowanych rozwojem kariery zawodowej w obszarze zarządzania, szczególnie w kontekście funkcji związanych z zakupami i zaopatrzeniem w przedsiębiorstwach oraz instytucjach.</p> <p>Studia są również dedykowane przedsiębiorcom i menedżerom, którzy chcą lepiej zrozumieć i efektywniej zarządzać procesami zakupowymi w swoich firmach, co może przyczynić się do poprawy wyników ekonomicznych i efektywności operacyjnej organizacji.</p> <p>Kierunek studiów będzie dobrym wyborem dla osób, które dopiero planują rozpoczęcie pracy zawodowej w obszarze zarządzania i chcą zdobyć specjalistyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do odniesienia sukcesu w dynamicznym świecie biznesu,</p> <p>UWAGA! Usługa kierowana również do Uczestników projektu KIERUNEK ROZWÓJ- umowa ramowa z WUP Toruń</p>
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	180

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie teoretycznej i praktycznej wiedzy popartej konkretnymi przykładami w zakresie dobrych praktyk zakupowych stosowanych przez liderów rynkowych.

Zyskanie świadomości, jakie zmiany można wdrażać w swoich firmach, żeby poprawić efektywność procesów zakupowych.

Zrozumienie zasad skutecznych negocjacji zakupowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
będziesz budować zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak np. macierz kompetencji.	Prezentacja	Prezentacja
wiesz na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i doboru odpowiednich procedur celnych.	obserwacja	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Nie. Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych, które otrzymuje absolwent, zawiera program studiów wraz z liczbą godzin i uzyskaną liczbą punktów ECTS

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydanie świadectwa potwierdza zaliczenie wszystkich modułów oraz przedmiotów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Nie. Świadczenie jest zgodne z Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego.

Program

ZAKUPY I ICH ZNACZENIE W ORGANIZACJI

(8 godz.)

- Funkcja i rozwój zakupów w organizacji
- Proces zakupów w organizacji
- Cykl zaopatrzenia w przedsiębiorstwie
- Rynek i czynniki kształtujące funkcję zakupów
- Uwarunkowania wewnętrzne a funkcja zakupów
- Typy postępowań zakupowych

Zdobędziesz aktualną wiedzę z zakresu zarządzania procesem zakupowym w organizacji oraz dowiesz się, jak prognozować zakupy i jaki wpływ ma to na inne procesy w firmie.

SOURCING I STRATEGIE SOURCINGOWE

(8 godz.)

- Określenie zakresu projektu sourcingowego, plan komunikacji, mapowanie interesariuszy, określenie wymagań biznesowych;
- Analiza zewnętrzna (rynek, dostawcy, modele kosztowe);
- Analiza wewnętrzna (ewolucja wydatków, historia cen, analiza ryzyka, kontrakty);
- Analiza Portfolio - Macierz Kraljica;
- Analiza konkurencyjności - 5 sił Portera;
- Strategie i taktyki sourcingowe;
- Kryteria wyboru dostawców;
- Sustainable sourcing - wyzwania i trendy zakupowe dotyczące zrównoważonego rozwoju;

Nauczysz się identyfikować i klarownie określać potrzeby biznesowe, zdobędziesz także umiejętność analizy rynku, dostawców oraz modeli kosztowych, co pozwoli lepiej dopasować strategię sourcingową do celów organizacji.

STRATEGIE ZAKUPOWE

(8 godz.)

- Pojęcie i miejsce zakupów w zarządzaniu strategicznym
- Rodzaje strategii zakupowych
- Procedura formułowania i wdrażania strategii w organizacji

Poznasz aktualne strategie zakupowe, metody ich formułowania oraz wdrażania w organizacji.

RYZYKO W ZAKUPACH

(8 godz.)

- Ryzyko i zarządzanie ryzykiem – podejście praktyczne
- Zagrożenie a ryzyko. Jak odróżnić i stosować w zakupach?
- Profil ryzyka
- Rodzaje ryzyka – podstawa przygotowania narzędzi
- Dojrzałość zarządzania ryzykiem w zakupach. Zrozumienie gdzie jesteś dziś i co należy zrobić aby rozwinąć swój potencjał?
- Powody braku zainteresowania ryzykiem – zasada tailoringu w budowaniu programów i procesów zarządzania ryzykiem
- Proces zarządzania ryzykiem Goodman Risk Management. Omówienie każdego z 7 kroków procesu wraz z przykładami narzędzi.
- Reguła 5K – zasada tworzenia programów i procesów zarządzania ryzykiem
- Ocena ryzyka dostawcy – podstawowy proces zarządzania ryzykiem w zakupach
- Supplier Risk Index oraz Supplier Risk Profile – jako podstawowe metody oceny i segmentacji ryzyka dostawców

Otrzymasz kompleksową wiedzę z zakresu zarządzania ryzykiem, zrozumiesz i poznasz sposoby tworzenia procesów i zarządzania ryzykiem, dowiesz się w jaki sposób budować plany przeciwdziałania i redukcji ryzyka a także będziesz potrafił rozróżnić ryzyko od zagrożenia.

OGRANICZANIE KOSZTÓW W ZAKUPACH

(8 godz.)

- Metody ograniczające koszty oraz sposoby ich wdrożenia w organizacji
- Kumulacje zakupów
- Optymalne wielkości partii zakupowej
- Koszty odsetek
- Zysk płynący z zakupu większej partii materiału
- Możliwość generowania oszczędności z tytułu uproszczenia procesów logistycznych

Zdobędziesz wiedzę na temat skutecznych metod ograniczania kosztów zakupów i poszukiwania optymalnych rozwiązań dla swojej organizacji.

WYCENA WARTOŚCI RELACJI Z DOSTAWCAMI

(8 godz.)

- Zarządzanie relacjami z dostawcami SRM (Supplier Relationship Management)
- Korzyści płynące z wdrożenia SRM
- Ocena potencjału dostawcy
- Narzędzia oceny SRM
- Controlling relacji z dostawcami

Dowiesz się jak wycenić potencjał dostawcy oraz jak wybrać odpowiedniego dostawcę do SRM.

ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW

(8 godz.)

- Menedżer jako lider zespołu
- Znaczenie przywództwa w zarządzaniu działem zakupów
- Przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu
- Organizacja pracy zespołowej
- Style zarządzania oraz style komunikacji

- Narzędzia ewaluacji pracowników
- Planowanie, kontrola i rozliczanie pracy pracowników zespołu
- Zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole

Dowiesz się jak skutecznie zarządzać zespołem zakupowym.

DOBÓR CZŁONKÓW ZESPOŁU ZAKUPÓW

(8 godz.)

- Analiza potrzeb kompetencyjnych
- Proces rekrutacji
- Rola działu personalnego i jego wsparcie w procesie rekrutacji
- Analiza i opis stanowiska pracy oraz budowa profilu kandydata do pracy w zakupach
- Metody, techniki oraz narzędzie selekcji
- Zatrudnienie oraz adaptacja na stanowisku pracy

Dowiesz się jak budować zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak np. macierz kompetencji.

ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ W ZAKUPACH

(8 godz.)

- Proces zarządzania kategoriami zakupowymi według modelu PRIME™ (Plan, ReviewAnalyse, Identify an idea, Move teh idea forward, Evaluate and improve).
- Narzędzia stosowane a modelu PRIME™

Dowiesz się jak metodycznie budować i zarządzać kategorią zakupową.

NEGOCJACJE W ZAKUPACH

(32 godz.)

- Strategie negocjacyjne a strategie zakupowe
- Negocjacje a relacje krótko i długoterminowe
- Techniki i taktyki w negocjacjach zakupowych
- Typologia osobowości w kontaktach z dostawcami i klientami
- Asertywność w negocjacjach
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne - z certyfikatem Franklin University

Zdobędziesz niezbędne umiejętności wspomagające w procesie negocjacji z różnymi typami dostawców.

KRYTERIA DOBORU I OCENY DOSTAWCÓW

(8 godz.)

- Analiza rynku dostawców
- Analiza informacji o dostawcach
- Analiza ofert i ich selekcja
- Kryteria i metody oceny dostawców
- Zarządzanie bazą dostawców
- Ocena okresowa dostawców

Dowiesz się jak pozyskiwać informacje oraz jak oceniać dostawcę według właściwych kryteriów oceny i mierników efektywności.

PRAWNE ASPEKTY ZAWIERANIA UMÓW HANDLOWYCH

(8 godz.)

- Rodzaje umów zakupowych
- Najważniejsze czynniki zabezpieczenia interesów nabywcy
- Pułapki w zawieraniu kontraktów handlowych

Dowiesz się jak zabezpieczyć zakup produktów lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach.

ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI W PROJEKTACH

(16 godz.)

- Różnice w zarządzaniu zakupami na potrzeby np. produkcji a zakupami na potrzeby projektu
- Metodyki zarządzania projektami (PRINCE2, PMBok™) a realizacja zakupów
- Agile a zakupy
- Procesy i narzędzia wspierające zarządzanie zakupami w projektach

Dowiesz się na czym polega project procurement management.

PROCEDURY CELNE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM.

(10 godz.)

- Polityka kontraktów, warunki dostaw Incoterms, wybór środków transportu
- Spedycja i usługi transportowe
- Procedury, stawki i taryfy celne

Dowiesz się na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i odpowiednich procedur celnych.

ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW

(8 godz.)

- Istota, cele i uwarunkowania w zarządzaniu łańcuchami dostaw
- Techniki i technologie w zarządzaniu łańcuchami dostaw
- Organizacja i zarządzanie dostawami

Poznasz aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem dostaw.

ZARZĄDZANIE ZAPASAMI

(8 godz.)

- Ekonomiczno-organizacyjne aspekty zarządzania zapasami
- Uwarunkowania wyboru systemu zarządzania zapasami
- Systemy sterowania zapasami
- Zarządzanie zapasami w systemie planowania potrzeb materiałowych
- Zarządzanie zapasami w koncepcji produkcji (pull, just in time)
- Planowanie zapasów w łańcuchach dostaw

Dowiesz się jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

PRACA NAD PROJEKTEM

(6 godz.)

Przygotujesz pracę pisemną w ramach projektu praktycznego na wybrany do analizy w projekcie temat z zakresu zarządzania zakupami. Pisząc pracę i pracując nad projektem ściśle współpracujesz z wykładownicą prowadzącym. Konsultacje odbywają się w czasie seminarium oraz mogą być prowadzone drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami. Dzięki temu masz możliwość uzyskania wszechstronnej pomocy i feedbacku, co sprzyja efektywnemu przebiegowi procesu nauki i tworzenia projektów.

Ocena końcowa jest średnią trzech ocen: z projektu, prezentacji oraz obrony.

FORMA ZALICZENIA

projekt w formie studium przypadku

prezentacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

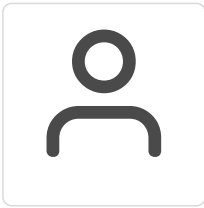
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	33,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Olechniewicz

PREZES ZARZĄDU / DORADCA / TRENER

Prezes Zarządu oraz partner zarządzający w Goodman Group Sp. z o.o, firmy doradczo-szkoleniowej specjalizującej się w zarządzaniu zakupami, organizatora konferencji zakupowej Procurement Angels – największego krajowego wydarzenia skupiającego profesjonalistów z obszaru zarządzania zakupami. Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, autor wielu branżowych publikacji, twórca programu i opiekun merytoryczny podyplomowych studiów menedżer zarządzania zakupami. Realizował projekty i strategie między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł). Od lat doradza dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca Grup Zakupowych (realizacja zakupów grupowych). Wykładowca, konsultant merytoryczny

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

UWAGA! Usługa kierowana również do Uczestników projektu KIERUNEK ROZWÓJ- umowa ramowa z WUP Toruń

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

UWAGA! Usługa kierowana również do Uczestników projektu KIERUNEK ROZWÓJ- umowa ramowa z WUP Toruń

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają godziny usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.**

Warunki techniczne

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

Kontakt



Katarzyna Lis

E-mail katarzyna.lis@torun.merito.pl

Telefon (+48) 787 638 120