



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Menedżer zarządzania zakupami

Numer usługi 2024/11/27/7405/2435131

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 168 h

📅 29.03.2025 do 25.01.2026

5 750,00 PLN brutto

5 750,00 PLN netto

34,23 PLN brutto/h

34,23 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Studia kierowane są do specjalistów i menedżerów wszystkich szczebli odpowiedzialnych za projektowanie, prognozowanie, planowanie produkcji i usług, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z negocjacji, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw. Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Małopolski Pociąg do Kariery.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	23-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	168
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

Studia na kierunku Menedżer zarządzania zakupami mają na celu przygotowanie uczestnika do planowania, usprawniania procesów zakupów w przedsiębiorstwie, negocjowania cen i doboru dostawców oraz zarządzania zespołem działu zakupów tak, aby wpływać na jakość towarów i usług firmy oraz wpływać na płynność finansową organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <p>Zaawansowana wiedza z zakresu zarządzania zakupami:</p> <p>Znajomość teorii i praktyki zarządzania procesami zakupowymi.</p> <p>Zrozumienie kluczowych pojęć, modeli i strategii związanych z funkcją zakupów.</p> <p>Pogłębiona wiedza z zakresu analizy rynkowej:</p> <p>Umiejętność przeprowadzania kompleksowej analizy rynkowej, w tym identyfikacja trendów i konkurencji.</p> <p>Znajomość narzędzi i technik analizy rynkowej.</p> <p>Znajomość prawa handlowego i regulacji związanych z zakupami:</p> <p>Zdobycie wiedzy z zakresu prawa handlowego dotyczącego umów zakupowych.</p> <p>Świadomość kluczowych regulacji i norm branżowych.</p> <p>Umiejętność korzystania z nowoczesnych technologii w zarządzaniu zakupami:</p> <p>Zrozumienie roli nowoczesnych narzędzi informatycznych w procesach zakupowych.</p> <p>Znajomość technologii wspierających zarządzanie dostawami i zapasami.</p>	<p>Zaawansowana wiedza z zakresu zarządzania zakupami:</p> <p>Analiza strategii zakupowych: Sprawdzenie, czy osoba posiada umiejętność opracowywania i wdrażania strategii zakupowych, uwzględniających cele organizacji.</p> <p>Optymalizacja kosztów: Ocena zdolności do efektywnego negocjowania warunków handlowych, dostarczających optymalne koszty dla przedsiębiorstwa.</p> <p>Zarządzanie dostawcami: Ocena umiejętności budowania i utrzymywania długofalowych relacji z dostawcami.</p> <p>Pogłębiona wiedza z zakresu analizy rynkowej:</p> <p>Monitorowanie trendów rynkowych: Sprawdzenie, czy osoba jest w stanie śledzić i analizować aktualne trendy i zmiany na rynku, a także dostosowywać strategię zakupową do tych zmian.</p> <p>Prognozowanie: Ocena umiejętności przewidywania zmian na rynku, co pozwala dostosować strategię zakupową do przyszłych warunków.</p> <p>Konkurencyjność: Analiza zdolności do identyfikowania konkurencji, a także stosowanie odpowiednich strategii zakupowych w związku z tym.</p> <p>Znajomość prawa handlowego i regulacji związanych z zakupami:</p> <p>Zgodność z przepisami: Sprawdzenie, czy osoba jest świadoma i przestrzega obowiązujących przepisów prawa handlowego oraz innych regulacji związanych z zakupami.</p> <p>Umiejętność analizy umów: Ocena umiejętności analizy i negocjacji umów zakupowych, aby zapewnić zgodność z prawem i minimalizować ryzyko dla organizacji.</p> <p>Rozwiązywanie sporów: Zdolność do skutecznego rozwiązywania sporów prawnych związanych z zakupami.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>Umiejętność korzystania z nowoczesnych technologii w zarządzaniu zakupami:</p> <p>Znajomość systemów ERP: Weryfikacja znajomości i umiejętności korzystania z systemów ERP w zakresie zarządzania zakupami.</p> <p>Automatyzacja procesów zakupowych: Ocena zdolności do wprowadzania i korzystania z nowoczesnych narzędzi do automatyzacji procesów zakupowych.</p> <p>Analiza danych: Sprawdzenie umiejętności efektywnej analizy danych zakupowych przy użyciu zaawansowanych narzędzi analitycznych.</p>	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje:</p> <p>Umiejętności negocjacyjne:</p> <p>Doskonalenie umiejętności skutecznej negocjacji warunków handlowych. Rozwinięcie zdolności do osiągnięcia korzystnych umów z dostawcami. Umiejętność analizy ryzyka:</p> <p>Zdolność identyfikacji, oceny i zarządzania ryzykiem w procesach zakupowych. Umiejętność podejmowania decyzji związanych z minimalizacją ryzyka. Umiejętności zarządzania projektami zakupowymi:</p> <p>Zdobycie praktycznych umiejętności planowania i realizacji projektów zakupowych. Doskonalenie zdolności do efektywnego zarządzania zespołem w kontekście projektów zakupowych.</p>	<p>Umiejętności negocjacyjne:</p> <p>Efektywność negocjacji: Ocena wyników negocjacji, takich jak uzyskane warunki handlowe, rabaty, czy inne korzyści wynegocjowane w ramach umów zakupowych. Zastosowanie strategii negocjacyjnych: Weryfikacja, czy osoba potrafi dostosować strategie negocjacyjne do różnych sytuacji i typów dostawców. Feedback od kontrahentów: Analiza opinii od kontrahentów w celu oceny jakości i efektywności negocjacji.</p> <p>Umiejętność analizy ryzyka:</p> <p>Dokładność identyfikacji ryzyka: Ocena zdolności do precyzyjnej identyfikacji potencjalnych zagrożeń i ryzyk związanych z procesami zakupowymi. Skuteczność zarządzania ryzykiem: Analiza działań podjętych w celu minimalizacji ryzyka i zabezpieczenia przed nieprzewidzianymi sytuacjami. Historia decyzji ryzykownych: Przegląd decyzji podjętych w sytuacjach ryzykownych, aby ocenić skuteczność podejmowania decyzji w celu minimalizacji negatywnych skutków.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
	<p>Umiejętności zarządzania projektami zakupowymi:</p> <p>Realizacja projektów: Analiza zakończonych projektów zakupowych pod kątem ich zgodności z założonymi celami i harmonogramem. Współpraca z zespołem: Sprawdzenie umiejętności współpracy z zespołem w kontekście projektów zakupowych, w tym komunikacji, delegacji zadań i motywowania członków zespołu. Efektywność planowania: Ocena umiejętności planowania projektów zakupowych, w tym ustalania celów, określania zasobów i monitorowania postępu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności społeczne:</p> <p>Doskonalenie komunikacji interpersonalnej:</p> <p>Rozwinięcie umiejętności skutecznej komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej. Umiejętność prezentacji i argumentacji swoich stanowisk. Budowanie relacji z dostawcami:</p> <p>Zdolność do nawiązywania, utrzymywania i rozwijania pozytywnych relacji z dostawcami. Doskonalenie umiejętności budowania partnerstw biznesowych. Świadomość zrównoważonego rozwoju:</p> <p>Rozwinięcie świadomości ekologicznej i społecznej w kontekście zarządzania zakupami. Umiejętność wdrażania zrównoważonych praktyk w procesach zakupowych.</p>	<p>Doskonalenie komunikacji interpersonalnej:</p> <p>Ewaluacja komunikacji wewnętrznej: Analiza poprawy komunikacji wewnątrz zespołu zakupowego i między różnymi działami w organizacji.</p> <p>Efektywność komunikacji zewnętrznej: Ocena jakości komunikacji z dostawcami i innymi partnerami zewnętrznymi.</p> <p>Umiejętność prezentacji: Przegląd umiejętności prezentacyjnych poprzez analizę prezentacji, prezentacji wewnętrznych lub uczestnictwo w spotkaniach branżowych.</p> <p>Budowanie relacji z dostawcami:</p> <p>Analiza relacji z dostawcami: Sprawdzenie historii współpracy z dostawcami i ocena jakości tych relacji.</p> <p>Zdolność do nawiązywania relacji: Ocena zdolności do skutecznego nawiązywania nowych relacji z dostawcami i partnerami biznesowymi. Doskonalenie umiejętności budowania partnerstw: Przegląd umiejętności budowania trwałych partnerstw biznesowych i współpracy strategicznej.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
	<p>Świadomość zrównoważonego rozwoju:</p> <p>Zrozumienie koncepcji zrównoważonego rozwoju: Ocena poziomu zrozumienia i zaangażowania w zrównoważony rozwój w kontekście zarządzania zakupami.</p> <p>Wdrażanie praktyk zrównoważonych: Analiza działań podjętych w celu wdrożenia praktyk zrównoważonych w procesach zakupowych.</p> <p>Świadectwa i certyfikaty zrównoważonego rozwoju: Ewentualne posiadanie certyfikatów lub uczestnictwo w inicjatywach zrównoważonego rozwoju.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera dwusemestralny program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i 30 punktami ECTS.

Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

TAK

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

TAK

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

Studia trwają dwa semestry, a program zawiera 30 punktów ECTS

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

Uczestnicy zdobędą aktualną wiedzę z zakresu zarządzania procesem zakupowym w przedsiębiorstwie oraz dowiedzą się, jak prognozować zakupy i jaki wpływ ma to na inne procesy w firmie.

STRATEGIE ZAKUPOWE

(8 godz.)

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

Uczestnicy poznają aktualne strategie zakupowe, metody jej formułowania oraz wdrażania w organizacji.

ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW

(8 godz.)

- Istota, cele i uwarunkowania w zarządzaniu łańcuchami dostaw
- Techniki i technologie w zarządzaniu łańcuchami dostaw
- Uczestnicy poznają aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem.

- Organizacja i zarządzanie dostawami

Uczestnicy poznają aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem.

RYZIKO 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

Uczestnicy zdobędą 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
- Korzyści płynące z wdrożenia SRM
- ocena potencjału dostawcy
- narzędzia oceny SRM
- controlling relacji z dostawcami

Uczestnicy dowiedzą 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,

Uczestnicy dowiedzą 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

Uczestnicy dowiedzą 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™

Uczestnicy studiów podyplomowych dowiedzą 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

Uczestnicy pozyskują najbardziej skuteczne umiejętności wspomagające ich 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

Uczestnicy dowiedzą 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

Uczestnicy dowiedzą 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

Uczestnicy dowiedzą się na czym polega project procurement management.

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

Uczestnicy dowiedzą się jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

PROCEDURY CELNE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM.

(10 godz.)

- polityka kontraktów, warunki dostaw Incoterms , wybór środków transportu
- spedycja i usługi transportowe
- procedury, stawki i taryfy celne

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

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

PRACA NAD PROJEKTEM

(6 godz.)

Uczestnicy przygotowują pracę pisemną w ramach projektu praktycznego pod kierunkiem wykładowców kierunku.

Uczestnicy przygotowują spis zagadnień do analizy w projekcie. Pisząc pracę i pracując nad projektem ściśle współpracują z wykładowcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami.

Słuchacze przygotowują spis zagadnień do analizy w projekcie. Pisząc pracę i pracując nad projektem ściśle współpracują z wykładowcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami.

Forma zaliczenia: projekt w formie studium przypadku. Obrona projektu na zakończenie studiów.

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	5 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,23 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Daniel Matela

Procurement Director / Head of Capex Equipment w GSK. Ekspert zakupów z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami w spółkach polskich i koncernach międzynarodowych. Karierę zakupową rozpoczynał w koncernie finansowym Aviva (wcześniej Commercial Union). Swoje doświadczenie zdobywał także w CEDC International (Bols, Żubrówka, Absolvent), Imperial Tobacco Polska S.A. oraz Mondelēz International. Obecnie zarządza zespołem odpowiedzialnym za zakup urządzeń produkcyjnych i pakujących w branży farmaceutycznej. Na co dzień pełni także obowiązki SME zarządzania kategorią tworząc i propagując w organizacji wiedzę i narzędzia z zakresu budowania strategii dla kategorii. Członek Polskiego Stowarzyszenia Managerów Logistyki i Zakupów a od 2016 roku jako trener i ekspert związany jest z firmą Goodman Group, gdzie od 2018 pełni funkcję wiceprezesa zarządu. Absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu na Wydziale Ekonomii, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na Wydziale Prawa i Administracji oraz Studiów Podyplomowych „Zakupy w Biznesie” w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Certyfikowany kupiec MCIPS oraz CPSM. Laureat wielu nagród i wyróżnień związanych z projektami zakupowymi w Polsce i za granicą. Autor wielu branżowych publikacji.



2 z 3

Beata Kasperowicz

Senior Manager Trade Compliance w Alcon Pharmaceuticals Ltd, Szwajcaria. Ekspert w zakresie stosowania przepisów Prawa Celnego. Agent Celny z 20-letnim stażem pracy w dokonywaniu odpraw celnych. Ukończyła Logistykę na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Pracę w zawodzie agenta celnego rozpoczęła w Warszawie obsługując skład celny firmy Zepter, by potem kontynuować ją w Poznaniu w takich firmach jak: Schenker, TNT, Omegair. Od 2016 konsultantka ds. celnych w GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

W okresie ostatnich 10 lat pełniła funkcje od specjalisty poprzez team leadera po managera do spraw celnych w międzynarodowych firmach (Sivantos, Pepco, Bridgestone Americas, Firestone) zarządzając procesem odpraw celnych w Polsce i Europie, wdrażając procedury uproszczone i specjalne uszlachetnienia bierne i czynne oraz składy celne). Odpowiadała również za kwestie

związane z uzyskaniem i utrzymaniem statusu AEO jako pełnomocnik Zarządu ds. AEO oraz kontroli eksportu.

W trakcie pracy dla Pepco utworzyła od podstaw i zarządzała ponad 20 osobowym zespołem celnym zlokalizowanym w Polsce, na Węgrzech i w Serbii.

Obecnie w roli Sr Trade Compliance Managera w Szwajcarii w firmie branży medycznej odpowiada za optymalizację procesów celnych oraz projekty global trade compliance w Europie, Azji, Afryce oraz Ameryce Południowej.

Aktywnie uczestniczyła w konsultacjach z Ministerstwem Finansów przed wdrożeniem nowego Unijnego Kodeksu Celnego reprezentując interes przedsiębiorców.



3 z 3

Dawid Kujaczyński

Dyrektor planowania łańcucha dostaw w AMICA S.A. ekspert w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw z 15 letnim doświadczeniem, absolwent Politechniki Poznańskiej na kierunku Logistyka.

Z sukcesami wdraża i realizuje projekty rozwojowe i innowacyjne w dziedzinie łańcucha dostaw, szczególnie wymagające kompleksowej analizy oraz zaangażowania nowoczesnych technologii (digitalizacja). Dawid to przede wszystkim praktyk, który swoją wiedzę i doświadczenie zdobył pracując i zarządzając każdym z elementów supply chain, od zakupów aż po dystrybucję. Doświadczenie zdobywał zaczynając karierę w Imperial Tobacco, a następnie w firmie Decora. W Beiersdorf (NIVEA) zarządzał kategoriami Supply Chain na poziomie krajowym i międzynarodowym (Europa), optymalizując usługi transportowe, magazynowe jak i wszystkie inne składniki łańcucha dostaw. Obecnie w Grupie Amica zarządza całym procesem Supply Chain.

Autor procesu S&OP dla całej organizacji oraz wielu innych innowacyjnych rozwiązań z zakresu analizy danych (cyfrowy monitoring łańcucha dostaw) i efektywnego wykorzystania powierzchni magazynowej. Może pochwalić się licznymi sukcesami w obszarze zarządzania transportem oraz zapasami. Laureat wielu nagród Indywidualnych, zarówno w obszarze Zakupów jak i Zarządzania Logistyką. Z Goodman Group związany od 2022 jako trener, doradca oraz główny ekspert w dziedzinie zarządzania logistyką, magazynowania, transportu i zapasów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach np. prezentacje, materiały merytoryczne, opisywane casey, zadania, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu Filia w Szczecinie, należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Szczecinie.

Informacje dodatkowe

1. Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących.
Terminy zjazdów mogą ulec zmianie w wyjątkowych sytuacjach. Na studiach podyplomowych nie ulega zmianie ilość godzin usługi.
2. Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 168 godzin dydaktycznych = 126 godzin zegarowych zdalnych.
3. Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.
4. Cena usługi ulega zmianie, przy rozłożeniu płatności na raty.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój.

Zawarto umowę z WUP w Krakowie w ramach Projektu Małopolski Pociąg do Kariery

Warunki techniczne

Studia w formule online (synchronicznie) w 100% zajęć

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

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



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300