



Menedżer zarządzania zakupami

Numer usługi 2025/05/17/7405/2753592

5 750,00 PLN brutto

5 750,00 PLN netto

33,82 PLN brutto/h

33,82 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

534 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 170 h

📅 11.10.2025 do 14.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
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.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	03-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	170
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 2024 r. poz. 1571, 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
--------------------	----------------------	------------------

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>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</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>

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>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje:</p> <p>Umiejętności negocjacyjne:</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.</p> <p>Zastosowanie strategii negocjacyjnych: Weryfikacja, czy osoba potrafi dostosować strategie negocjacyjne do różnych sytuacji i typów dostawców.</p> <p>Feedback od kontrahentów: Analiza opinii od kontrahentów w celu oceny jakości i efektywności negocjacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umiejętności negocjacyjne:</p> <p>Doskonalenie umiejętności skutecznej negocjacji warunków handlowych. Rozwinięcie zdolności do osiągania 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>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 nieprzewidywanymi sytuacjami. Historia decyzji ryzykownych: Przegląd decyzji podjętych w sytuacjach ryzykownych, aby ocenić skuteczność podejmowania decyzji w celu minimalizacji negatywnych skutków.</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> <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

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

TAK

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

TAK

Program

Podczas zajęć przewidziane są ćwiczenia oraz warsztaty, w trakcie których grupa będzie pracować w podzespołach, prowadzone będą dyskusje merytoryczne oraz formy ćwiczeń case study.

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.

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

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

SEMINARIUM (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 wykładawcą 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 wykładawcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami.

EGZAMIN (2 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 170 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** Projekt i jego obrona
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.
- **Harmonogram zjazdów zostanie opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.** Przelicznik: 170 godzin dydaktycznych (same zajęcia z egzaminem) = 147,45 godzin zegarowych.

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **09:00–17:45**,
- **niedziela** w godzinach **09:00–17:45**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Zakupy i ich znaczenie w organizacji	-	11-10-2025	09:00	16:00	07:00
2 z 24 Kryteria doboru i oceny dostawców	-	12-10-2025	09:00	16:00	07:00
3 z 24 Organizacja i zarządzanie działem zakupów	Anna Moroń	25-10-2025	09:00	16:00	07:00
4 z 24 Dobór członków zespołu zakupów	Anna Moroń	26-10-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 24 Zarządzanie zakupami w projektach	Rafał Szewczyk	15-11-2025	09:00	16:00	07:00
6 z 24 Zarządzanie zakupami w projektach	Michał Ziółkowski	16-11-2025	09:00	16:00	07:00
7 z 24 Negocjacje w zakupach	-	06-12-2025	09:00	16:00	07:00
8 z 24 Seminarium nr 1	-	06-12-2025	16:15	17:45	01:30
9 z 24 Negocjacje w zakupach	-	07-12-2025	09:00	16:00	07:00
10 z 24 Strategie zakupowe	Daniel Matela	10-01-2026	09:00	16:00	07:00
11 z 24 Zarządzanie kategorią w zakupach	Daniel Matela	11-01-2026	09:00	16:00	07:00
12 z 24 Negocjacje w zakupach	-	24-01-2026	09:00	16:00	07:00
13 z 24 Seminarium nr 2	-	24-01-2026	16:15	17:45	01:30
14 z 24 Negocjacje w zakupach	-	25-01-2026	09:00	16:00	07:00
15 z 24 Ryzyko w zakupach	Daniel Matela	21-02-2026	09:00	16:00	07:00
16 z 24 Wycena wartości relacji z dostawcami	Anna Frąckowiak	22-02-2026	09:00	16:00	07:00
17 z 24 Sourcing i strategie sourcingowe	Kamil Kochalski	21-03-2026	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 24 Procedury celne w handlu międzynarodowym	Beata Kasperowicz	22-03-2026	09:00	17:45	08:45
19 z 24 Ograniczanie kosztów w zakupach	-	18-04-2026	09:00	16:00	07:00
20 z 24 Seminarium nr 3	-	18-04-2026	16:15	17:45	01:30
21 z 24 Prawne aspekty zawierania umów handlowych	-	19-04-2026	09:00	16:00	07:00
22 z 24 Zarządzanie łańcuchem dostaw	Dawid Kujaczyński	09-05-2026	09:00	16:00	07:00
23 z 24 Zarządzanie zapasami	Dawid Kujaczyński	10-05-2026	09:00	16:00	07:00
24 z 24 Egzamin	-	14-06-2026	09:00	10:30	01:30

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	33,82 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



1 z 8

Daniel Matela

Procurement Director / Head of Capex Equipment w GSK. Ekspert zakupów z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami w spółkach polskich i koncernach międzynarodowych. Praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Karierę zakupową rozpoczął 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 8

Beata Kasperowicz

Senior Manager Trade Compliance w Alcon Pharmaceuticals Ltd, Szwajcaria. Ekspert w zakresie stosowania przepisów Prawa Celnego. Praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. 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.



3 z 8

Dawid Kujaczyński

Dyrektor planowania łańcucha dostaw w AMICA S.A. ekspert w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw, absolwent Politechniki Poznańskiej na kierunku Logistyka. Praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. 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.



4 z 8

Rafał Szewczyk



Dyrektor ds. Zakupów- GRUPA NEUCA, negocjator, prawnik, praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu strukturami zakupowymi w obszarze zakupów wspierających, bezpośrednich, inwestycyjnych oraz projektowych a także w zakresie kierowania projektami i wsparcia projektów od strony zakupowej. W zakupach budował, transformował i audytował struktury, skupiając się między innymi na poprawie efektywności procesowej oraz kosztowej. Negocjator z bogatym doświadczeniem w procesach negocjacyjnych, w których stawia na budowanie partnerskich relacji i osiągnięcie korzyści przez wszystkie strony. Doświadczenie zdobywał w projektach inwestycyjnych w różnych branżach, takich jak ochrona zdrowia, technologie informatyczne czy doradztwo strategiczne, które dały mu unikalną perspektywę i umożliwiają skuteczne zarządzanie projektami oraz wspieranie ich od strony zakupowej. Jako kierownik projektu, dyrektor projektu czy członek komitetu sterującego, potrafi skutecznie koordynować działania zespołów i zapewniać, że aspekty zakupowe są zintegrowane z ogólną strategią projektu.



5 z 8

Michał Ziółkowski

Kierownik Zakupów, GRUPA NEUCA, praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Osią jego działań jest wartość jaką zakupy mogą wносить do organizacji - usprawnia, skupia się na relacjach oraz interesariuszach, efektywności procesów oraz podejściu empirycznym. Budował i buduje skuteczne strategie. Jest członkiem zespołów projektowych, które miały i mają istotny wpływ na zwiększeniu skali biznesu oraz organizacji. Skupia się na wspieraniu przedsiębiorstw w profesjonalizacji i budowaniu efektywnych zakupów. Praktyk i propagator nowoczesnego podejścia do negocjacji, opartego na relacjach, budowaniu porozumienia i długofalowej współpracy.



6 z 8

Anna Moroń

Praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Dyrektor Pionu Zakupów GTV Poland SA, kilkakrotnie z sukcesem przeprowadzała zmiany w obszarze zakupów tworząc skutecznie działające zespoły zakupowe będące profesjonalnym wsparciem dla biznesu. Efekty jej pracy zawsze widoczne są w wynikach negocjacyjnych, zadowoleniu klienta wewnętrznego przy utrzymaniu dobrych relacji wewnątrz firmy. Zarządzanie zakupami opiera na sprawdzonych metodach zawsze dopasowanych do charakteru firmy w której pracuje, zaczynając od rzetelnej analizy danych, poprzez analizy SWOT aż do metodyki Agile. Swoje doświadczenie zawodowe zbierała w międzynarodowych firmach takich jak Cemex Polska Sp. z o.o., Bilfinger IS Sp. z o.o., Ciech Trading, Salini Polska Sp. z o.o., zaczynając od stanowiska kupca. W międzynarodowym koncernie Bilfinger Industrial Services, członek Procurement Board na poziomie międzynarodowym. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego i Studiów MBA w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Warszawie.



7 z 8

Kamil Kochalski

Category Manager Raw Materials & Energy ROCKWOOL GROUP, praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Pracował w dużych międzynarodowych korporacjach m.in. jako European Sourcing Manager, Procurement Manager, aktualnie jako International Category Manager w Rockwool Group. Posiada tytuł MBA in Logistics and Supply Chain Management.

Wytrawny negocjator i strateg. Z łatwością zjednuje interesy i cieszy się dużym zaufaniem. Charakteryzuje go dobra ocena sytuacji i nietuzinkowe podejście, często „out of the box”.

W jego kręgu zainteresowań są zakupy Direct, w szczególności surowców naturalnych i energii, ale też z łatwością porusza się w kategoriach Indirect. Pomaga modernizować i umacniać rolę zakupów w organizacjach.

8 z 8



Anna Frąckowiak

Dyrektor Działu Zakupów w Curtis Health Caps S.A., praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat w zarządzaniu zakupami, z szeroką wiedzą i głęboką znajomością branży. Od ponad 6 lat kieruje działem zakupów w Curtis Health Caps, skutecznie przyczyniając się do dynamicznego rozwoju firmy oraz wzmacniania jej pozycji konkurencyjnej na rynku. Karierę zawodową rozpoczęła w międzynarodowej firmie produkcyjnej Kronospan Sp. z o.o., gdzie zdobyła solidne podstawy teoretyczne i praktyczne w zarządzaniu procesami zakupowymi. Następnie rozwijała swoje kompetencje w różnych organizacjach, w tym w firmach z sektora FMCG oraz w sieciach handlowych, takich jak Pepco Sp. z o.o., co umożliwiło jej zdobycie wszechstronnej wiedzy w zakresie zakupów strategicznych, negocjacji z dostawcami oraz zarządzania łańcuchem dostaw. W Curtis Health Caps przeprowadziła transformację funkcji zakupowej, zmieniając jej charakter z transakcyjnego na strategiczny. W efekcie, zarządzany przez nią siedmioosobowy zespół kupców i specjalistów działa w pełnej zgodzie ze strategicznymi celami organizacji, co przekłada się na optymalizację procesów zakupowych oraz redukcję kosztów operacyjnych. Dzięki jej inicjatywom firma osiągnęła większą efektywność operacyjną i znacząco wzmocniła swoją pozycję rynkową.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas każdego zjazdu uczestnicy programu otrzymują zestaw materiałów dydaktycznych udostępnionych na platformie Microsoft Teams. Treści te są przygotowywane przez wykładowców i dostosowywane do tematyki prowadzonych zajęć.

Platforma Microsoft Teams stanowi główne narzędzie komunikacji Uczelni WSB Merito. Jej celem jest uproszczenie formalności oraz usprawnienie przepływu informacji między studentami a uczelnią. Dzięki niej uczestnicy studiów mają całodobowy dostęp – z dowolnego miejsca na świecie – do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji o zmianach w planie zajęć, ogłoszeń i bieżących aktualności.

Podczas zajęć przewidziane są ćwiczenia oraz warsztaty, w trakcie których grupa będzie pracować w podzespołach, prowadzone będą dyskusje merytoryczne oraz formy ćwiczeń case study. Podczas zajęć wykorzystywane będą również interesujące przykłady, które w praktyczny sposób pomogą w ustrukturyzowaniu informacji oraz utrwaleniu wiedzy. Praca grupowa w wirtualnej przestrzeni umożliwi słuchaczom pracę nad wspólnymi projektami, wymianę pomysłami i współpracę w czasie rzeczywistym. To wszystko składa się na wykorzystywanie metod interaktywnych i aktywizujących podczas prowadzenia usługi.

Warunki uczestnictwa

Zapisów na studia podyplomowe można dokonać zgodnie z obowiązującym regulaminem za pośrednictwem strony internetowej Uniwersytetu WSB Merito, wybierając jedną z dostępnych filii:

- Chorzów
- Poznań
- Szczecin
- Warszawa

Rejestracja odbywa się poprzez formularz online dostępny pod adresem: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a także poprzez osobiste dostarczenie kompletu wymaganych dokumentów do Biura Rekrutacji wybranej filii uczelni.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej.**
- Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570). Podstawa zwolnienia: zw. na podst. art. 43 ust. 1 pkt 26 lit. B ustawy o podatku od towarów i usług. Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe,**
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

Warunki techniczne

Uczestnik programu zdobywa nową wiedzę oraz praktyczne umiejętności dzięki zajęciom prowadzonym na platformie **Microsoft Teams**. Komunikuje się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami studiów w czasie rzeczywistym (w trybie synchronicznym), co umożliwia aktywne uczestnictwo i bieżącą interakcję.

Wymagania techniczne:

Aby uczestniczyć w zajęciach online, potrzebne są:

- minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.
- komputer wyposażony w głośniki i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- stabilne połączenie z Internetem, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s
- słuchawki (zalecane, choć opcjonalne),
- kamera internetowa (opcjonalna, lecz przydatna podczas aktywnych form zajęć).

Kontakt



Monika Plewa

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

Telefon (+48) 616 553 300