



Menedżer zarządzania zakupami

Numer usługi 2026/04/13/7405/3482104

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

653 oceny

📖 Studia podyplomowe

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 170:00 h

📅 25.04.2026 do 21.02.2027

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 | 18 |
| Maksymalna liczba uczestników | 33 |
| Data zakończenia rekrutacji | 24-04-2026 |
| 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.</p> <p>Umiejętność analizy ryzyka:</p> <p>Zdolność identyfikacji, oceny i zarządzania ryzykiem w procesach zakupowych.</p> <p>Umiejętność podejmowania decyzji związanych z minimalizacją ryzyka.</p> <p>Umiejętności zarządzania projektami zakupowymi:</p> <p>Zdobycie praktycznych umiejętności planowania i realizacji projektów zakupowych.</p> <p>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.</p> <p>Skuteczność zarządzania ryzykiem: Analiza działań podjętych w celu minimalizacji ryzyka i zabezpieczenia przed nieprzewidzianymi sytuacjami.</p> <p>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.</p> <p>Współpraca z zespołem: Sprawdzenie umiejętności współpracy z zespołem w kontekście projektów zakupowych, w tym komunikacji, delegacji zadań i motywowania członków zespołu.</p> <p>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

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu

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) = 127,5 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 pozycji harmonogramu: 23

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 23 Zakupy i ich znaczenie w organizacji | Grzegorz Olechniewicz | 25-04-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 2 z 23 Kryteria doboru i oceny dostawców | Grzegorz Olechniewicz | 26-04-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 3 z 23 Organizacja i zarządzanie działem zakupów (8z8h) | Anna Moroń | 09-05-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 4 z 23 Dobór członków zespołu zakupów (8z8h) | Anna Moroń | 10-05-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 23 Negocjacje w zakupach (8z32 h) | Grzegorz Olechniewicz | 23-05-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 6 z 23 Seminarium nr 1 | Grzegorz Olechniewicz | 23-05-2026 | 16:15 | 17:45 | 01:30 |
| 7 z 23 Negocjacje w zakupach (16z32 h) | Grzegorz Olechniewicz | 26-05-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 8 z 23 Sourcing i strategię sourcingowe (8z8h) | Kamil Kochalski | 13-06-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 9 z 23 Prawne aspekty zawierania umów handlowych (8z8) | Hubert Sobaniec | 14-06-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 10 z 23 Zarządzanie łańcuchem dostaw (8z8h) | Dawid Kujaczyński | 10-10-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 11 z 23 Zarządzanie zapasami (8z8h) | Dawid Kujaczyński | 11-10-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 12 z 23 Ryzyko w zakupach (8z88h) | Paulina Pietraszewska | 24-10-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 13 z 23 Strategie zakupowe (8z8h) | Daniel Matela | 25-10-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 14 z 23 Negocjacje w zakupach (24z32 h) | Grzegorz Olechniewicz | 21-11-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 15 z 23 Seminarium nr 2 | Grzegorz Olechniewicz | 21-11-2026 | 16:15 | 17:45 | 01:30 |
| 16 z 23 Negocjacje w zakupach (32z32 h) | Grzegorz Olechniewicz | 22-11-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 17 z 23 Ograniczanie kosztów w zakupach (8z8h) | Grzegorz Olechniewicz | 12-12-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 18 z 23 Zarządzanie kategorią w zakupach (8z8h) | Daniel Matela | 13-12-2026 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 19 z 23 Wycena wartości relacji z dostawcami (8z8h) | Anna Frąckowiak | 16-01-2027 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 20 z 23 Procedury celne w handlu międzynarodowym (10z10h) | Beata Kasperowicz | 17-01-2027 | 09:00 | 17:45 | 08:45 |
| 21 z 23 Zarządzanie zakupami w projektach (8z16h) | Grzegorz Olechniewicz | 30-01-2027 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 22 z 23 Seminarium nr 3 | Grzegorz Olechniewicz | 30-01-2027 | 16:15 | 17:45 | 01:30 |
| 23 z 23 Zarządzanie zakupami w projektach (16z16h) | Grzegorz Olechniewicz | 31-01-2027 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 750,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 750,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 33,82 PLN |

| | |
|--|-----------|
| Koszt osobogodziny netto | 33,82 PLN |
| W tym koszt walidacji brutto | 0,00 PLN |
| W tym koszt walidacji netto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania brutto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania netto | 0,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 11



1 z 11

Grzegorz Olechniewicz

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. Praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. 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.



2 z 11

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.



3 z 11

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.



4 z 11

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 działu 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.



5 z 11

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.



6 z 11

Michał Ziółkowski

Kierownik Zakupów, GRUPA NEUCA, praktyk z doświadczeniem powyżej 5 lat. Osią jego działań jest wartości 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.

7 z 11

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.



8 z 11

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.



9 z 11

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.



10 z 11

Paulina Pietraszewska

Jest doświadczonym menedżerem zakupów, pełniącym funkcję Dyrektor Zakupów Surowców w BIELEND A Group S.A. Specjalizuje się w zarządzaniu procesami zakupowymi w branży kosmetycznej, w tym w transformacji zakupów z modelu reaktywnego na proaktywny oraz w budowaniu efektywnych strategii sourcingowych. Posiada ponad pięcioletnie doświadczenie zawodowe w obszarze zakupów, zdobywane m.in. w takich firmach jak BIELEND A Group S.A., Hagi oraz Torf Corporation, gdzie rozwijała kompetencje od ról specjalistycznych po stanowiska

menedżerskie. Jest także aktywną prelegentką branżową, dzielącą się praktyczną wiedzą podczas konferencji zakupowych, w tym Procurement Angels.



11 z 11

Hubert Sobaniec

Jest Regionalnym Kierownikiem ds. Zakupów w EUROVIA Polska, gdzie odpowiada za zarządzanie procesami zakupowymi w skali regionalnej w sektorze budownictwa infrastrukturalnego.

Specjalizuje się w nowoczesnym podejściu do procurementu, ze szczególnym uwzględnieniem analizy danych, automatyzacji i digitalizacji procesów zakupowych. Aktywnie dzieli się wiedzą jako prelegent branżowy – m.in. podczas konferencji Procurement Angels, gdzie prezentuje praktyczne aspekty koncepcji „Zakupy 4.0” i ewolucji roli zakupów w organizacjach opartych na danych.

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