



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

9

168

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

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.

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 (wydatki, ceny, ryzyko, kontrakty),
- Analiza Portfolio – Macierz Kraljica,
- Analiza konkurencyjności – 5 sił Portera,
- Strategie i taktyki sourcingowe,
- Kryteria wyboru dostawców,
- Sustainable sourcing – wyzwania i trendy zakupowe.

Strategie zakupowe (8 godz.)

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

Ryzyko w zakupach (8 godz.)

- Ryzyko i zarządzanie ryzykiem – podejście praktyczne,
- Zagrożenie a ryzyko,
- Profil ryzyka,



- Rodzaje ryzyka,
- Dojrzałość zarządzania ryzykiem w zakupach,
- Proces zarządzania ryzykiem Goodman Risk Management (7 kroków),
- Reguła 5K,
- Ocena ryzyka dostawcy,
- Supplier Risk Index i Supplier Risk Profile.

Ograniczenie kosztów w zakupach (8 godz.)

- Metody ograniczające koszty,
- Kumulacje zakupów,
- Optymalne wielkości partii zakupowej,
- Koszty odsetek,
- Zysk z zakupu większej partii,
- Oszczędności z uproszczenia procesów logistycznych.

Wycena wartości relacji z dostawcami (8 godz.)

- Zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM),
- Korzyści wdrożenia SRM,
- Ocena potencjału dostawcy,
- Narzędzia oceny SRM,
- Controlling relacji z dostawcami.

Organizacja i zarządzanie działem zakupów (8 godz.)

- Menedżer jako lider,
- Przywództwo sytuacyjne,
- Organizacja pracy zespołu,
- Style zarządzania i komunikacji,
- Ewaluacja pracowników,
- Planowanie i rozliczanie pracy,
- Zarządzanie zmianą i konfliktami.



Dobór członków zespołu zakupów (8 godz.)

- Analiza potrzeb kompetencyjnych,
- Proces rekrutacji,
- Wsparcie działu HR,
- Opis stanowiska i profil kandydata,
- Metody i narzędzia selekcji,
- Adaptacja na stanowisku pracy.

Zarządzanie kategorią w zakupach (8 godz.)

- Model PRIME™ (Plan, Review, Analyse, Identify, Move, Evaluate),
- Narzędzia stosowane w modelu PRIME™.

Negocjacje w zakupach (32 godz.)

- Strategie negocjacyjne,
- Krótkie i długoterminowe relacje,
- Techniki i taktyki w negocjacjach,
- Typologia osobowości,
- Asertywność,
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne (certyfikat Franklin University).

Kryteria doboru i oceny dostawców (8 godz.)

- Analiza rynku dostawców,
- Analiza informacji i ofert,
- Kryteria i metody oceny,
- Zarządzanie bazą dostawców,
- Ocena okresowa dostawców.

Prawne aspekty zawierania umów handlowych (8 godz.)

- Rodzaje umów zakupowych,
- Zabezpieczenie interesów nabywcy,
- Pułapki w kontraktach.



Zarządzanie zakupami w projektach (16 godz.)

- Zakupy dla produkcji vs. projektów,
- Metodyki PRINCE2, PMBok™, Agile,
- Procesy i narzędzia wspierające.

Procedury celne w handlu międzynarodowym (10 godz.)

- Incoterms i wybór środków transportu,
- Spedycja i usługi transportowe,
- Stawki i taryfy celne.

Zarządzanie łańcuchem dostaw (8 godz.)

- Cele i uwarunkowania,
- Techniki i technologie,
- Organizacja i zarządzanie dostawami.

Zarządzanie zapasami (8 godz.)

- Aspekty ekonomiczne i organizacyjne,
- Systemy zarządzania zapasami,
- Planowanie zapasów.

Praca nad projektem (6 godz.)

- Projekt praktyczny z zakresu zarządzania zakupami
- Współpraca z wykładowcą
- Konsultacje indywidualne
- Ocena: projekt, prezentacja i obrona

Forma zaliczenia

- Projekt grupowy w formie case study
- Obrona projektu na egzaminie końcowym