

# Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski

**Miasto:** Łódź

**To kierunek dla osób, które :**

- chcą zdobyć praktyczne umiejętności negocjacyjne i zarządzania zakupami,
- planują rozwój kariery w obszarze logistyki, zakupów lub zarządzania łańcuchem dostaw,
- prowadzą własny biznes i chcą efektywniej zarządzać procesami zakupowymi,
- myślą o zmianie ścieżki zawodowej i szukają konkretnej specjalizacji,
- szukają kontaktu z ekspertami i praktykami rynku zakupów i logistyki.



## Dofinansowanie z BUR

Chcesz skorzystać z **dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych**?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, **skontaktuj się z nami**, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: [monika.zurkowska@lodz.merito.pl](mailto:monika.zurkowska@lodz.merito.pl)

### 5

bezpłatnych szkoleń

#### Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

#### Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

### 3

#### partnerów kierunku

- Franklin University
- Goodman
- Procurement Angels

### 93%

uczestników **poleca** studia podyplomowe

#### Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2024, próba: 2050 osób”

#### Praktycznych charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

### 9

Liczba miesięcy nauki

### 168

Liczba godzin zajęć

### 11

Liczba zjazdów

### 2

Liczba semestrów

### Program studiów

### Program studiów

### 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 (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

## **STRATEGIE ZAKUPOWE (8 godz.)**

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

## **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
- Powody braku zainteresowania ryzykiem
- Proces zarządzania ryzykiem Goodman Risk Management
- Reguła 5K



- Ocena ryzyka dostawcy
- Supplier Risk Index oraz Supplier Risk Profile

### **OGRANICZANIE KOSZTÓW W ZAKUPACH (8 godz.)**

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

### **WYCENA WARTOŚCI RELACJI Z DOSTAWCAMI (8 godz.)**

- Zarządzanie relacjami z dostawcami SRM
- Korzyści z wdrożenia SRM
- Ocena potencjału dostawcy
- Narzędzia oceny SRM
- Controlling relacji z dostawcami

### **ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE DZIAŁEM ZAKUPÓW (8 godz.)**

- Menedżer jako lider zespołu
- Znaczenie przywództwa
- Przywództwo sytuacyjne
- Organizacja pracy zespołowej
- Style zarządzania i komunikacji
- Narzędzia ewaluacji pracowników
- Planowanie, kontrola i rozliczanie pracy
- Zarządzanie zmianą i konfliktami

### **DOBÓR CZŁONKÓW ZESPOŁU ZAKUPÓW (8 godz.)**

- Analiza potrzeb kompetencyjnych
- Proces rekrutacji
- Rola działu HR



- Opis stanowiska i profil kandydata
- Metody i narzędzia selekcji
- Zatrudnienie i adaptacja

## **ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ W ZAKUPACH (8 godz.)**

- Proces zarządzania kategoriami zakupowymi wg modelu PRIME™
- Narzędzia stosowane w modelu PRIME™

## **NEGOCJACJE W ZAKUPACH (32 godz.)**

- Strategie negocjacyjne
- Negocjacje a relacje
- Techniki i taktyki
- Typologia osobowości
- Asertywność
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne (certyfikat Franklin University)

## **KRYTERIA DOBORU I OCENY DOSTAWCÓW (8 godz.)**

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

## **PRAWNE ASPEKTY ZAWIERANIA UMÓW HANDLOWYCH (8 godz.)**

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

## **ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI W PROJEKTACH (16 godz.)**

- Różnice między zakupami produkcyjnymi a projektowymi
- Metodyki PRINCE2, PMBok™, Agile
- Procesy i narzędzia w projektach zakupowych



## PROCEDURY CELNE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM (10 godz.)

- Kontrakty, Incoterms, wybór transportu
- Spedycja i usługi transportowe
- Procedury, stawki i taryfy celne

## ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW (8 godz.)

- Istota, cele i uwarunkowania
- Techniki i technologie
- Organizacja i zarządzanie dostawami

## ZARZĄDZANIE ZAPASAMI (8 godz.)

- Aspekty ekonomiczno-organizacyjne
- Wybór systemu zarządzania
- Systemy sterowania
- Planowanie zapasów

## PRACA NAD PROJEKTEM (6 godz.)

- Projekt praktyczny
- Konsultacje z wykładowcą
- Ocena z projektu, prezentacji i obrony
- Forma zaliczenia: studium przypadku + prezentacja

### Warunki przyjęcia

**Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:**

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

### Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z



**KFS.**  
[Dowiedz się więcej](#)

## Czego się nauczysz?

- Poznasz **skuteczne strategie** sourcingowe i sposoby budowy efektywnych procesów zakupowych.
- Dowiesz się, jak **wycenić potencjał dostawcy** oraz jak wybrać odpowiedniego dostawcę do SRM (Supplier Relationship Management). Nauczysz się też negocjować z dostawcami i zarządzać relacjami w **modelu SRM**.
- Dowiesz się, jak **budować zespół zakupowy** i efektywnie nim kierować przy wsparciu takich narzędzi jak np. **macierz kompetencji**.
- Dowiesz się, jak **zabezpieczyć zakup produktów** lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach. Zdobędziesz wiedzę o zarządzaniu ryzykiem, zapasami i łańcuchem dostaw.
- Zgłębisz **procedury celne i aspekty prawne** zakupów w handlu międzynarodowym. Dowiesz się, na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i doboru odpowiednich procedur celnych.
- Nauczysz się **analizować rynek dostawców**, oceniać oferty i zarządzać bazą.
  
- Dowiesz się, **czym są strategie zakupowe**, poznasz metody ich formułowania oraz wdrażania.
- 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**.
- Dowiesz się, na czym polega **project procurement management**.
- Nabędziesz wiedzę popartą konkretnymi przykładami w zakresie dobrych praktyk zakupowych stosowanych przez liderów rynkowych. Dowiesz się, jakie zmiany możesz wdrażać w swojej organizacji, żeby **poprawić efektywność** procesów zakupowych, jak **prognozować zakupy** i jaki wpływ ma to na inne **procesy w firmie**.

## Ceny

### Dla Kandydatów



### 1 rok

1 rata	<b>4940 zł</b> <del>5820 zł</del> (1 x 4940 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4880zł
2 raty	<b>2470 zł</b> <del>2910 zł</del> (2 x 2470 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2440zł
10 rat	<b>494 zł</b> <del>582 zł</del> (10 x 494 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 488zł
12 rat	<b>411 zł</b> <del>485 zł</del> (12 x 411 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 406zł

## Dla naszych absolwentów

### 1 rok

1 rata	<b>4540 zł</b> <del>5820 zł</del> (1 x 4540 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4480zł
2 raty	<b>2270 zł</b> <del>2910 zł</del> (2 x 2270 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2240zł
10 rat	<b>454 zł</b> <del>582 zł</del> (10 x 454 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 448zł
12 rat	<b>378 zł</b> <del>485 zł</del> (12 x 378 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 373zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.