UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Dofinansowane • Gwarancja uruchomienia • W partnerstwie

Miasto: Poznań

To kierunek dla osób, które:

- pracują w zakupach i chcą rozwinąć wiedzę oraz podnieść swoje kompetencje,
- dopiero planują karierę i szukają praktycznego startu w świecie zakupów,
- prowadzą firmę i chcą skuteczniej zarządzać budżetem i relacjami z dostawcami,
- chcą się przebranżowić i zdobyć konkretną, cenioną na rynku specjalizację,
- zarządzają zespołami i procesami, ale brakuje im wiedzy zakupowej w codziennej pracy.

5
bezpłatnych szkoleń realizowanych online

1
certyfikat specjalistyczny:
■ Franklin Uniwersity

Microsoft 365

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

2
partnerów kierunku

Kadra złożona z praktyków

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Praktyczny charakter studiów:

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

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)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Partnerzy kierunku

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**.
- 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 **strategie zarządzania zakupami**, które realnie wpływają na wyniki firmy – nauczysz się je planować, wdrażać i oceniać, by Twoje decyzje zakupowe miały strategiczną wartość.
- Dowiesz się, jak tworzyć **efektywne relacje** z dostawcami – wykorzystując **narzędzia sourcingowe**, analizy rynku i systemy zarządzania dostawcami (**SRM**), zbudujesz silne i przewidywalne łańcuchy dostaw.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Nauczysz się **optymalizować koszty zakupów** – nie przez cięcia, ale przez lepsze planowanie, negocjacje, zarządzanie zapasami i stosowanie zasad TCO (całkowity koszt posiadania).
- Zrozumiesz, jak identyfikować i kontrolować ryzyka w procesach zakupowych – **poznasz narzędzia, które pozwalają zabezpieczyć firmę** na poziomie kontraktów, dostaw i otoczenia rynkowego.

- Opanujesz **zasady skutecznych negocjacji** – od przygotowania do finalizacji umowy, z naciskiem na etykę, asertywność i budowanie trwałych relacji biznesowych.
- Zdobędziesz **kompetencje w obszarze zarządzania zespołem** zakupowym – dowiesz się, jak rekrutować, rozwijać i motywować pracowników, by tworzyć zgrany, odpowiedzialny i efektywny zespół.
- Nauczysz się zarządzać kategoriami zakupowymi – **poznasz model PRIME™**, który pomaga lepiej organizować zakupy w firmie i podejmować trafne decyzje w różnych obszarach zakupowych.
- **Przygotujesz się do roli lidera zakupów** – po studiach będziesz gotowa/gotowy do zarządzania procesami zakupowymi zarówno w małych firmach, jak i w dużych strukturach korporacyjnych.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**5950 zł** (1 x 5950 zł)
2 raty	**3065 zł** (2 x 3065 zł)
10 rat	**630 zł** (10 x 630 zł)
12 rat	**535 zł** (12 x 535 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**5950 zł** (1 x 5950 zł)
2 raty	**3065 zł** (2 x 3065 zł)
10 rat	**630 zł** (10 x 630 zł)
12 rat	**535 zł** (12 x 535 zł)

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 o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

mgr Hubert Sobaniec

- W praktyce zawodowej analizuję ryzyka kontraktowe, identyfikuję niekorzystne zapisy umowne i negocjuję warunki istotne z punktu widzenia interesów stron.
- Jestem ekspertem w obszarze zakupów i negocjacji z ponad 16-letnim doświadczeniem. Na co dzień odpowiadam za współpracę z dostawcami i podwykonawcami oraz negocjowanie warunków handlowych i umownych.
- Pracuję zgodnie z międzynarodowymi standardami zakupowymi i negocjacyjnymi. Pokazuję, jak budować bezpieczne kontrakty, które skutecznie chronią interesy organizacji.
- Jestem absolwentem studiów „Menedżer Zarządzania Zakupami”, uczestnikiem licznych szkoleń z zakresu negocjacji i zarządzania kontraktami oraz członkiem Stowarzyszenia Zawodowych Negocjatorów.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.