Menedżer zarządzania zakupami

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat W PARTNERSTWIE OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie).
Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z Chorzowa, Poznania, Szczecina i Warszawy**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Studia na kierunku Menedżer Zarządzania Zakupami są zaprojektowane tak, aby uczestnicy nie tylko zdobywali teoretyczną wiedzę, ale także rozwijali praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania procesami zakupowymi w różnorodnych środowiskach biznesowych.

Absolwent tego kierunku będzie umiał planować i usprawniać proces zakupów w organizacji, negocjować warunki i dobierać dostawców oraz zarządzać zespołem działu zakupów tak, aby wpływać na jakość towarów i usług firmy oraz na płynność finansową. Studia na tym kierunku przygotowują nie tylko do efektywnego zarządzania procesami zakupowymi, ale również kładą nacisk na etyczne i społeczne aspekty działalności zakupowej, co jest coraz istotniejszym elementem w obecnych strategiach biznesowych. Dzięki temu, będziesz nie tylko wyposażony w umiejętności niezbędne do skutecznego negocjowania warunków i wyboru dostawców, ale również świadomy społecznej odpowiedzialności biznesu.

Zajęcia na Podyplomowych Studiach Menedżer Zarządzania Zakupami prowadzą profesjonaliści z branży - menedżerowie i dyrektorzy zakupów, którzy podzielą się swoją wiedzą i praktycznym doświadczeniem z polskich i międzynarodowych rynków.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Nawiązanie kontaktów oraz współpraca z innymi praktykami na tym kierunku umożliwi rozbudowanie sieci zawodowej, co może być kluczowe dla rozwoju kariery w dziedzinie zarządzania zakupami.

Podyplomowe Studia Menedżer Zarządzania Zakupami organizowane są w partnerstwie z Goodman Group Sp. z o.o – firmą doradczo-szkoleniową specjalizującą się w zarządzaniu zakupami, organizatorem konferencji zakupowej Procurement Angels – największego krajowego wydarzenia skupiającego profesjonalistów z obszaru zarządzania zakupami.

W sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@poznan.merito.pl

Co zyskujesz?

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.

W czasie zajęć dowiesz się jak wycenić potencjał dostawcy oraz jak wybrać odpowiedniego dostawcę do SRM (Supplier Relationship Management).

Zdobędziesz niezbędne umiejętności wspomagające w procesie negocjacji z różnymi typami dostawców.

Dowiesz się jak budować zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak np. macierz kompetencji.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dowiesz się, jak zabezpieczyć zakup produktów lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach.

Zyskasz świadomość, jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

Dowiesz się, na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i doboru odpowiednich procedur celnych.

Poznasz skuteczne strategie i taktyki sourcingowe.

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.

Dla kogo?

Studia na kierunku Menedżer Zarządzania Zakupami są skierowane przede wszystkim do osób zainteresowanych rozwojem kariery zawodowej w obszarze zarządzania, szczególnie w kontekście funkcji związanych z zakupami i zaopatrzeniem w przedsiębiorstwach oraz instytucjach. Program ten adresowany jest zarówno do osób już pracujących w dziale zakupów, które chcą poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności, jak i do absolwentów innych kierunków, którzy chcą rozpocząć lub zmienić ścieżkę kariery w obszarze zarządzania zakupami.

Studia są również dedykowane przedsiębiorcom i menedżerom, którzy chcą lepiej zrozumieć i efektywniej zarządzać procesami zakupowymi w swoich firmach, co może przyczynić się do poprawy wyników ekonomicznych i efektywności operacyjnej organizacji.

Wreszcie, oferta studiów na tym kierunku może zainteresować osoby, które dopiero planują rozpoczęcie pracy zawodowej w obszarze zarządzania i chcą zdobyć specjalistyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do odniesienia

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

sukcesu w dynamicznym świecie biznesu.

Bezpłatne szkolenia

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych dajemy możliwość uzyskania dodatkowych umiejętności przez uczestnictwo w bezpłatnych szkoleniach z różnych obszarów, np. psychologii, biznesu, marketingu i nowych technologii.

Szkolenia realizowane są w II semestrze. Szczegółowe informacje przekazywane są przez koordynatora kierunku.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Manager zarządzania zakupami.

Liczba miesięcy nauki: **9**

Liczba godzin: **168**

Liczba zjazdów: **11**

Liczba semestrów: **2**

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

Zdobędziesz aktualną wiedzę z zakresu zarządzania procesem zakupowym w organizacji oraz dowiesz się, jak prognozować zakupy
i jaki wpływ ma to na inne procesy w firmie.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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;

Nauczysz się identyfikować i klarownie określać potrzeby biznesowe, zdobędziesz także umiejętność analizy rynku, dostawców oraz modeli kosztowych, co pozwoli lepiej dopasować strategię sourcingową do celów organizacji.

Strategie zakupowe (8 godz.)

Pojęcie i miejsce zakupów w zarządzaniu strategicznym

Rodzaje strategii zakupowych😉

Procedura formułowania i wdrażania strategii w organizacji😉

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Poznasz aktualne strategie zakupowe, metody ich formułowania oraz wdrażania w organizacji.

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.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ograniczenie 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

Zdobędziesz 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 (Supplier Relationship Management)

Korzyści płynące z wdrożenia SRM😉

Ocena potencjału dostawcy

Narzędzia oceny SRM😉

Controlling relacji z dostawcami

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dowiesz 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

Dowiesz się jak skutecznie zarządzać zespołem zakupowym.😉

Dobór członków zespołu zakupów (8 godz.)

Analiza potrzeb kompetencyjnych

Proces rekrutacji

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Dowiesz 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™ (Plan, ReviewAnalyse, Identify an idea, Move teh idea forward, Evaluate and improve).

Narzędzia stosowane a modelu PRIME™

Dowiesz 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

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Asertywność w negocjacjach😉

Kluczowe umiejętności negocjacyjne😉- z certyfikatem Franklin University😉

Zdobędziesz niezbędne umiejętności wspomagające 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

Dowiesz 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

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Najważniejsze czynniki zabezpieczenia interesów nabywcy

Pułapki w zawieraniu kontraktów handlowych

Dowiesz 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

Dowiesz się na czym polega project procurement management.

Procedury celne w handlu międzynarodowym. (10 godz.)

Polityka kontraktów, warunki dostaw Incoterms , wybór środków transportu
Spedycja i usługi transportowe
Procedury, stawki i taryfy celne

Dowiesz się na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i doboru odpowiednich procedur celnych.

Zarządzanie łańcuchem dostaw (8 godz.)

Istota, cele i uwarunkowania w zarządzaniu łańcuchami dostaw

Techniki i technologie w zarządzaniu łańcuchami dostaw😉

Organizacja i zarządzanie dostawami

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Poznasz aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem dostaw.

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

Dowiesz się jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

Praca nad projektem (6 godz.)

Przygotujesz pracę pisemną w ramach projektu praktycznego na wybrany do analizy w projekcie temat z zakresu zarządzania zakupami. Pisząc pracę i pracując nad projektem ściśle współpracujesz z wykładowcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się w czasie seminarium oraz mogą być prowadzone drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami. Dzięki temu masz możliwość uzyskania wszechstronnej pomocy i feedbacku, co sprzyja efektywnemu przebiegowi procesu nauki i tworzenia projektów.

Ocena końcowa jest średnią trzech ocen: z projektu, prezentacji oraz obrony.

Forma zaliczenia

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Projekt grupowy w formie case study

Obrona projektu na egzaminie końcowym

Wykładowcy

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. 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. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł). Od lat doradza dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca Grup Zakupowych (realizacja zakupów grupowych). Wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów w WSB Merito w Poznaniu, Chorzowie, Warszawie, Toruniu Bydgoszczy, Łodzi. Trener oraz egzaminator w ramach certyfikacji umiejętności negocjacyjnych Franklin University, Columbus, Ohio. Łączny budżet projektów zakupowych które wspierał w 2023 roku przekroczył wartość 8 400 000 000 złotych. W ciągu swojej działalności trenerskiej przeszkolił ponad 20 000 osób.

Z uczestnikami swoich szkoleń i projektów dzieli się również swoim doświadczeniem z zakresu zarządzania projektami oraz psychologii zarządzania.

Daniel Matela

Procurement Director / Head of Capex Equipment w GSK. Ekspert zakupów z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami w spółkach polskich i koncernach międzynarodowych. Karierę zakupową rozpoczynał 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

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

Beata Kasperowicz

Senior Manager Trade Compliance w Alcon Pharmaceuticals Ltd, Szwajcaria. Ekspert w zakresie stosowania przepisów Prawa Celnego. Agent Celny z 20-letnim stażem pracy w dokonywaniu odpraw celnych. Ukończyła Logistykę na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Pracę w zawodzie agenta celnego rozpoczynała 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.

W trakcie pracy dla Pepco utworzyła od podstaw i zarządzała ponad 20 osobowym zespołem celnym zlokalizowanym w Polsce, na Węgrzech i w Serbii.

Obecnie w roli Sr Trade Compliance Managera w Szwajcarii w firmie branży medycznej odpowiada za optymalizacje procesów celnych oraz projekty global trade compliance w Europie, Azji, Afryce oraz Ameryce Południowej.

Aktywnie uczestniczyła w konsultacjach z Ministerstwem Finansów przed wdrożeniem nowego Unijnego Kodeksu Celnego reprezentując interes przedsiębiorców. Entuzjastka swojego zawodu – z łatwością nawiązuje relacje z przedstawicielami organów celnych przekuwając je w realne korzyści dla firm, które reprezentuje.

Aktywnie współpracuje z firmami organizującymi konferencje z obszaru Trade & Customs Compliance (TCCA w Warszawie oraz Nielsonsmith w Wielkiej Brytanii) doradzając w zakresie tematyki konferencji oraz występując jako panelistka lub prowadząca, w Warszawie i Dusseldorfie.

Dawid Kujaczyński

Dyrektor planowania łańcucha dostaw w AMICA S.A. ekspert w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw z 15 letnim doświadczeniem, absolwent Politechniki Poznańskiej na kierunku Logistyka.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

Autor procesu S&OP dla całej organizacji oraz wielu innych innowacyjnych rozwiązań z zakresu analizy danych (cyfrowy monitoring łańcucha dostaw) i efektywnego wykorzystania powierzchni magazynowej. Może pochwalić się licznymi sukcesami w obszarze zarzadzania transportem oraz zapasami. Laureat wielu nagród Indywidualnych, zarówno w obszarze Zakupów jak i Zarządzania Logistyką. Z Goodman Group związany od 2022 jako trener, doradca oraz główny ekspert w dziedzinie zarządzania logistyką, magazynowania, transportu i zapasów.

Rafał Szewczyk

Dyrektor ds. Zakupów- GRUPA NEUCA, negocjator, prawnik, z zakupami związany od 15 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 osiąganie 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.

Michał Ziółkowski

Kierownik Zakupów, GRUPA NEUCA, W zakupach od blisko 10 lat. Osią jego działań jest wartości jaką zakupy mogą wnosić 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.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Anna Moroń

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.

Kamil Kochalski

Category Manager Raw Materials & Energy ROCKWOOL GROUP, praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zakupach. 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.

Maciej Król

Właściciel w Górski Król Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych, absolwent Wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu, radca prawny wpisany na listę Okręgowej Izby Radców Prawnych w Poznaniu (PZ-3616) oraz doradca restrukturyzacyjny (nr licencji 1405). Specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorców, upadłości konsumenckiej i gospodarczej oraz restrukturyzacji.
Kilkaset przeprowadzonych postepowań upadłościowych, zarówno przedsiębiorców, jak i osób nieprowadzących działalności gospodarczej jako radca prawny oraz kilkadziesiąt postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych, jako syndyk lub nadzorca. Radca prawny z wieloletnim zawodowym doświadczeniem, cechujący się indywidualnym podejściem do Klienta, zawsze starający się znaleźć jak najlepsze rozwiązanie problemu, indywidualnie dostosowane do potrzeb.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Partnerzy kierunku

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja

czesne już od

185 zł ~~230 zł~~ zł

miesięcznie

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**4650 zł ~~5450 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2405 zł ~~2805 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**500 zł ~~580 zł~~**

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**423 zł ~~490 zł~~**

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**4450 zł ~~5450 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2305 zł ~~2805 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**480 zł ~~580 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**406 zł ~~490 zł~~**

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.