

Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Szczecin

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

Microsoft 365

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

Dostęp online

Wysoka jakość kształcenia. Wszystkie materiały dydaktyczne będą dostępne dla Ciebie online.

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.

1

certifikat specjalistyczny

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

168

Liczba godzin zajęć

11

Liczba zjazdów

2

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

Partnerzy kierunku



Goodman Group Sp. z o.o.

Firma doradczo-szkoleniowa specjalizująca się w zarządzaniu zakupami, organizator konferencji zakupowej Procurement Angels.

Więcej na:
goodman.eu

Procurement Angels

Konferencja branżowa skupiająca liderów z obszaru zarządzania zakupami. Platforma do wymiany wiedzy, doświadczeń i najlepszych praktyk m.in. w zakresie zarządzania zakupami, strategicznego planowania.

Więcej na:
www.konferencjazakupowa.pl



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 również 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.



- Zrozumiesz, jak **identyfikować i kontrolować ryzyka** w procesach zakupowych.
- 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.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5010 zł 5950 zł (1 x 5010 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4950zł
2 raty	2595 zł 3065 zł (2 x 2595 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2565zł
10 rat	536 zł 630 zł (10 x 536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 530zł
12 rat	456 zł 535 zł (12 x 456 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 451zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4610 zł 5950 zł (1 x 4610 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4550zł
2 raty	2395 zł 3065 zł (2 x 2395 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2365zł
10 rat	496 zł 630 zł (10 x 496 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 490zł
12 rat	423 zł 535 zł (12 x 423 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 418zł

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.