

Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Toruń

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.



Dostęp online

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

92%

Uczestników poleca studia podyplomowe

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

Microsoft 365

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

91%

Pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

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 (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

Partnerzy



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.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

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

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4540 zł 5820 zł (1 x 4540 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4480zł
2 raty	2270 zł 2910 zł (2 x 2270 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2240zł
10 rat	454 zł 582 zł (10 x 454 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 448zł
12 rat	378 zł 485 zł (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 o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Wykładowcy

mgr inż. Hubert Sobaniec

- W praktyce zawodowej analizuje ryzyka kontraktowe, identyfikuje pułapki w zapisach umownych i negocjuje warunki, które mają realne znaczenie w sytuacjach spornych, a nie tylko dobrze brzmią w teorii.
- Ekspert w dziedzinie zakupów i negocjacji z ponad 16-letnim doświadczeniem. Na co dzień odpowiada za zakupy i współpracę z dostawcami i podwykonawcami, skutecznie negocjując warunki cenowe i umowne.
- Pracuje według najwyższych międzynarodowych standardów zakupowych i negocjacyjnych, pokazując, jak budować kontrakty świadomie, bezpiecznie i w zgodzie z interesem organizacji.
- Absolwent studiów „Menadżer Zarządzania Zakupami”, uczestnik licznych szkoleń z zakresu negocjacji i zarządzania kontraktami, członek Stowarzyszenia Zawodowych Negocjatorów.