

Menedżer zarządzania zakupami

STUDIA PODYPLOMOWE



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

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
- 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 MIĘDZYKRAJOWYM (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