

Zakupy w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Tradycyjne

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Wrocław

To kierunek dla osób, które::

- pracują w zakupach i chcą poszerzyć wiedzę o strategię, narzędzia i dokumentację,
- myślą o przebranżowieniu i chcą zdobyć praktyczne umiejętności kupca,
- chcą rozwijać się w negocjacjach, analizach i budowaniu relacji z dostawcami,
- interesują się nowoczesnymi rozwiązaniami zakupowymi i aukcjami elektronicznymi,
- szukają doświadczenia, certyfikatów i kontaktów w środowisku zakupowym.



4

bezpłatne szkolenia.

Dostęp online

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

Kadra złożona z praktyków

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

Praktyczny charakter studiów:

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

1

certyfiakat kompetencji profesjonalnego kupca, wystawiony przez Logintrade

1

partner kierunku:

- Logintrade

Networking i rozwój kompetencji

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

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

176

Liczba godzin zajęć

9

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Strategiczne zarządzanie zakupami (8 godz.)

- Analizy zakupowe
- Formułowanie strategii zakupowej
- KPI w zakupach
- Zarządzanie kategorią zakupową

Zarządzanie zmianą (8 godz.)

- Planowanie wprowadzania zmiany
- Komunikacja w procesie zarządzania zmianą

Logistyka w przedsiębiorstwie (8 godz.)

- Logistyka w przedsiębiorstwie.



Oceny i rozwój dostawców (8 godz.)

- Kwalifikacja dostawców
- Ocean okresowa dostawców
- Zarządzanie czarną listą dostawców
- Opracowanie programów rozwojowych

Strategia generowania oszczędności w zakupach (8 godz.)

- Identyfikacja źródeł oszczędności
- Dźwignie oszczędnościowe

Dokumentacja w procesie zakupów (4 godz.)

- Polityka zakupów
- Zapotrzebowania I plany zakupowe
- Dokumentacja w procesie RFX
- Umowy I zamówienia

Regulacja kompetencji w zakupach (4 godz.)

- Opis stanowiska organizacyjnego kupca i menedżera zakupów
- Kompetencje centralnych i lokalnych działów zakupów

Struktury organizacyjne w zakupach (4 godz.)

Struktury organizacyjne w zakupach.

Kompetencje i rozwój zawodowy kupców (8 godz.)

- Twarde kompetencje kupca
- Miękkie kompetencje kupca
- Kompetencje kupców na rynkach globalnych

Asertywność i komunikacja w kontaktach z dostawcami (8 godz.)

- Asertywność w trakcie spotkań z dostawcami
- Wywieranie wpływu
- Prostota i jednoznaczność w komunikacji



Trening kompetencji kupca (8 godz.)

- Opcja na wyniki
- Myślenie analityczne i całościowe
- Odporność na stres

Negocjacje zakupowe (8 godz.)

- Techniki negocjacyjne
- Gra negocjacyjna

Psychologia zakupów i sprzedaży (4 godz.)

- Perspektywa kupca
- Perspektywa sprzedawcy

Triki i techniki sprzedawców (8 godz.)

- Model AIDA
- „Uszczelnianie klienta”
- Dochodzenie do decydentów

Instrumentarium ekonomiczno-finansowe (8 godz.)

- Instrumentarium ekonomiczno-finansowe

Aspekty międzykulturowe w zakupach (4 godz.)

- Aspekty międzykulturowe w zakupach.

Zarządzanie projektem zakupowym (8 godz.)

- Projektowanie celów projektu
- Ustalanie harmonogramu
- Komunikacja z klientem wewnętrznym i dostawcami

Formy postępowań zakupowych (4 godz.)

- Postępowania otwarte i zamknięte
- Postępowania jednoetapowe oraz wieloetapowe



- Formy konkurencyjne

Analiza i wybór źródeł zaopatrzenia (4 godz.)

- Jeden dostawca
- Wielu dostawców
- Zakup dzielony

Opracowywanie specyfikacji i zapytań ofertowych (4 godz.)

- Zapytanie o informację
- Zapytanie o propozycję
- Zapytanie o warunki

Analiza i wybór ofert handlowych (8 godz.)

- Wybór jednokryterialny
- Wybór wielokryterialny
- Techniki i narzędzia obliczania punktacji

Organizacja spotkań handlowych z dostawcami (8 godz.)

- Ustalanie terminu spotkania
- Ustalanie miejsca spotkania
- Udział w spotkaniu

Systemy informatyczne w zakupach (4 godz.)

- Platformy zakupowe
- SRM
- Moduły zapotrzebowań systemów ERP

Aukcje elektroniczne (4 godz.)

- Produkty na aukcjach elektronicznych
- Strategie aukcyjne (aukcja zniżkowa, japońska, holenderska, wielokryterialna)
- Widoki dla dostawców



Prawne aspekty zawierania umów handlowych (8 godz.)

- Prawne aspekty zawierania umów handlowych

Gra biznesowa (16 godz.)

Gra biznesowa

Forma zaliczenia

- egzamin sprawdzający wiedzę i umiejętności
- projekt lub case studies – indywidualnie lub zespołowo

Partnerzy kierunku:



Warunki przyjęcia na studia

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

- 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?

- Dowiesz się, **jak profesjonalnie planować zakupy** i tworzyć strategię zakupową w firmie.
- Nauczysz się **prowadzić negocjacje z dostawcami** i budować relacje oparte na zaufaniu.
- Poznasz **zasady analizy kosztów, oceny ofert** i doboru właściwych kryteriów zakupowych.
- Zdobędziesz **praktyczne umiejętności pracy z dokumentami**, umowami i specyfikacjami.
- Przećwiczysz **zastosowanie nowoczesnych narzędzi zakupowych**, w tym e-aukcji.
- Nauczysz się **analizować ryzyka i reagować na zakłócenia** w łańcuchach dostaw.



Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

10 rat

591 zł ~~685 zł~~ (10 x 591 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 585zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

10 rat

551 zł ~~685 zł~~ (10 x 551 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 545zł

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

dr Maciej Szczepanik

- Interesuje się badaniami z zakresu ekonomii, analizą rynku pracy oraz czynnikami wpływającymi na poziom wynagrodzeń w gospodarce, łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznymi obserwacjami.
- Wieloletni wykładowca akademicki, prowadził zajęcia w Polsce i za granicą w języku polskim i angielskim. Twórca zaawansowanych gier strategicznych symulujących mechanizmy rynkowe.
- Praktyk z doświadczeniem menedżerskim i kierowniczym, były dyrektor zarządzający w szkolnictwie wyższym, obecnie pełni funkcję wicekanclerza WFiZ UWSB Merito we Wrocławiu.
- Posiada umiejętność zarządzania zespołem, planowania strategicznego i operacyjnego oraz myślenia krytycznego i analitycznego. Ekspert w tworzeniu i prowadzeniu zaawansowanych symulacji biznesowych.