

# Zakupy w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



## Program studiów

**9**

**176**

**9**

**2**

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów 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
- Ocena 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 niżkowa, 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