UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

Zakupy w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Program studiów

9	160	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
- 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- „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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Forma zaliczenia

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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.