

Manager zarządzania zakupami – certyfikat Franklin University

- Kierunek - studia podyplomowe

2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku:

Rekrutacja na ten kierunek została zakończona.

Kierunek studiów może zainteresować pracowników działów zakupów oraz właścicieli i menedżerów hurtowni i firm dystrybucyjnych. Wykładowcy są praktykami od lat zajmującymi się zakupami i sprzedażą, doskonale znają wyzwania stojące przed menedżerami zakupów i chętnie dzielą się swoją zdobywaną przez wiele lat wiedzą. Program studiów został skonstruowany tak, aby w jak najprostszym i najlepszym sposobie uczestnicy mogli zdobyć wiedzę i umiejętności potrzebne im w codziennej pracy.

Celem studiów jest podniesienie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie zarządzania procesem zakupowym w firmie. Podczas zajęć słuchacze mają możliwość zapoznania się z najlepszymi praktykami stosowanymi w zakupach i zarządzaniu łańcuchem dostaw, dzięki analizie realnych problemów i przykładów najlepszych praktyk biznesowych.

Studia z certyfikatem Franklin University

W ramach kierunku, moduł Umiejętności negocjacyjne prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Słuchacze mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. Opłata za certyfikat wynosi 310 zł.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

zwiększenie umiejętności i wiedzy w zakresie zarządzania procesem zakupowym
poprawienie wyników swojej pracy i efektywności działu zakupów w firmie, co wpływa na ograniczenie kosztów przedsiębiorstwa przy zachowaniu wysokich standardów
wzmocnienie pozycji i kompetencji w ubieganiu się o podjęcie pracy na stanowiskach menedżerskich lub specjalistycznych w obszarze zakupów
wzmocnienie pozycji własnej słuchacza i jego kompetencji w obrębie własnych firm, instytucji i urzędów
poznanie swojej osobowości oraz umiejętność stosowania wiedzy o typach osobowości w kontaktach z klientami i w negocjacjach
w ramach programu przewidziane są również zajęcia realizowane na zjeździe wyjazdowym, finansowanym przez Wyższą Szkołę Bankową

Dla kogo?

średni szczebel kierowniczy w obszarze zakupów w przedsiębiorstwach
osoby chcące pracować w obszarze zakupów
pracownicy chcący pogłębić i rozszerzyć swoją wiedzę w zakresie zakupów w aspekcie menedżerskim
osoby zainteresowane problematyką zakupową i jej rolą w biznesie

"

"Mówi się, że kobieta i zakupy to dobrany duet. Połączyłam te dwie sprawy – przyjemne z pożytecznym. Jestem specjalistką ds. zakupów. Odpowiadam za zakup kilku z grup asortymentowych w jednej z firm na Śląsku z branży FMCG. Wszystko po to, aby osiągnąć maksymalną sprzedaż. Rozwijam swoje kompetencje w tym zakresie."

"

Wioletta Białas

Absolwentka studiów podyplomowych

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku Menedżer zakupów – certyfikat Franklin University



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

ZAKUPY W PRZEDSIĘBIORSTWIE (48 godz.)

1. Zakupy i ich znaczenie w organizacji (8 godz.)

rola zakupów i bezpieczeństwa materiałowego w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa
proces zakupów w organizacji
cykl zaopatrzenia w przedsiębiorstwie
otoczenie gospodarcze i czynniki kształtujące funkcję zakupów
uwarunkowania wewnętrzne zaopatrzenia przedsiębiorstwa
typy postępowań zakupowych.

Słuchacze pozyskają aktualną wiedzę z zakresu zarządzania procesem zakupowym w przedsiębiorstwie oraz dowiedzą się, jak prognozować zakupy i jaki wpływ ma to na inne procesy w firmie.

2. Strategie zakupowe (16 godz.)

pojęcie i miejsce zakupów w procesie zarządzania strategicznego
rodzaje strategii zakupowych
procedura formułowania i wdrażania strategii logistycznej
miejsce zakupów w strukturze organizacyjnej.

Słuchacze poznają aktualne strategie zakupowe, metody ich formułowania oraz wdrażania w organizacji.

3. Zarządzanie łańcuchem dostaw (8 godz.)

istota, cele i uwarunkowania w zarządzaniu łańcuchami dostaw
procedura integrowania łańcuchów dostaw
techniki i technologie w zarządzaniu łańcuchami dostaw

zarządzanie łańcuchami dostaw
warunki transponowania doświadczeń zagranicznych.

Słuchacze poznają aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem.

4. Ograniczanie kosztów w zakupach (8 godz.)

kumulacje zakupów
optymalne wielkości partii zakupowej
koszty odsetek
zysk płynący z zakupu większej partii materiału
możliwość generowania oszczędności z tytułu uproszczenia procesów logistycznych.

Słuchacze zdobędą wiedzę na temat skutecznych metod ograniczania kosztów zakupów i poszukiwania optymalnych rozwiązań dla swojej organizacji.

5. Wycena wartości relacji z dostawcami (8 godz.)

zarządzanie relacją z dostawcami w cyklu życia – nawiązanie, utrzymanie i rozwój relacji z dostawcą
komponenty wartości dostawcy z perspektywy realizacji celów przedsiębiorstwa
wycena potencjału rynkowego dostawcy
wycena potencjału zasobowego dostawców
wykorzystanie rachunku kosztów w zarządzaniu relacją z dostawcą
controlling relacji z dostawcami.

Słuchacze dowiedzą się, jak wycenić potencjał dostawcy oraz wybrać odpowiedniego dostawcę do SRM.

ELEMENTY ZARZĄDZANIA W ZAKUPACH (24 godz.)

1. Organizacja i zarządzanie działem zakupów (8 godz.)

menedżer jako lider zespołu
efektywne kształtowanie przywództwa
przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu
organizacja pracy zespołowej
style zarządzania oraz style komunikacji
narzędzia rozwojowe pracowników
ewaluacja, kontrola i rozliczanie pracowników zespołu
zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole.

Słuchacze dowiedzą, jak skutecznie zarządzać zespołem zakupowym.

2. Dobór członków zespołu zakupów (8 godz.)

proces rekrutacji
rola działu personalnego i jego wsparcie w procesie rekrutacji
analiza i opis stanowiska pracy oraz budowa profilu kandydata do pracy w zakupach
metody, techniki oraz narzędzie selekcji
zatrudnienie oraz adaptacja na stanowisku pracy.

Słuchacze dowiedzą się, jak budować zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak, np. macierz kompetencji.

3. Zarządzanie kategorią w zakupach (8 godz.)

proces zarządzania kategoriami zakupowymi według modelu PRIME™

Słuchacze studiów podyplomowych dowiedzą się, jak metodycznie budować i zarządzać kategorią zakupową.

UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE (32 godz.)

1. Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (16 godz.)

Umiejętności negocjacyjne prowadzone są według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego.

2. Negocjacje w zakupach (16 godz.)

strategie negocjacyjne w zakupach
różnice w negocjacjach z dostawcami w zależności od ich pozycji rynkowej i znaczenia dla organizacji.
typologia osobowości w kontaktach z dostawcami i klientami
dobór technik negocjacyjnych względem dostawcy.

Słuchacze pozyskują najbardziej skuteczne umiejętności wspomagające ich w procesie negocjacji z różnymi typami dostawców.

PROCES ZAKUPÓW (56 godz.)

1. Kryteria doboru i oceny dostawców (8 godz.)

źródła pozyskiwania informacji o dostawcach

analiza ofert i ich selekcja
kryteria i metody oceny dostawców
zarządzanie bazą dostawców.

Słuchacze dowiedzą się, jak pozyskiwać informacje oraz jak oceniać dostawcę według właściwych kryteriów oceny i mierników efektywności.

2. Prawne aspekty zawierania umów handlowych (8 godz.)

rodzaje umów
warunki umów
strony kontraktu handlowego
pułapki w zawieraniu kontraktów handlowych.

Słuchacze dowiedzą się, jak zabezpieczyć zakup produktów lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach.

3. Zarządzanie relacjami z dostawcami (16 godz.)

procedura składania zamówień
kanały komunikacji z dostawcami
realizacja zamówień
mechanizmy kontroli jakości.

Słuchacze dowiedzą się, na czym polega SRM (Supplier Relationship Management), jak dobierać firmy oraz zarządzać projektem rozwojowym.

4. Zarządzanie zapasami (8 godz.)

ekonomiczno-organizacyjne aspekty zarządzania zapasami
uwarunkowania wyboru systemu zarządzania zapasami
stochastyczne systemy sterowania zapasami
zarządzanie zapasami w systemie planowania potrzeb materiałowych (Material Requirements Planning)
zarządzanie zapasami w koncepcji produkcji akurat na czas (Just in Time)
planowanie zapasów w łańcuchach dostaw
przegląd metodyk zarządzania projektami.

Słuchacze dowiedzą się, jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

5. Transport i realizacja dostaw materiałów (8 godz.)

polityka kontraktów, warunki dostaw Incoterms, wybór środków transportu
spedycja i usługi transportowe
stawki i taryfy transportowe.

Słuchacze dowiedzą się, w jaki sposób dobrać właściwe środki transportów oraz zasady kontraktowania dostawców usług transportowych.

6. Prawo celne w obrocie międzynarodowym (8 godz.)

prawo celne w logistyce międzynarodowej
praktyczne zastosowanie przepisów Prawa Celnego
elementy kalkulacyjne a wartość celna towaru
warunki dostaw Incoterms 2010
AEO- instytucja upoważnionego przedsiębiorcy.

Słuchacze dowiedzą się, w jaki sposób wykorzystać prawo celne w imporcie dóbr.

SEMINARIUM (10 godz.)

1. Praca nad projektem (10 godz.)

Słuchacze przygotowują pracę pisemną w ramach projektu praktycznego. Ponadto, przygotowują również spis zagadnień do analizy w projekcie.

Pisząc pracę i pracując nad projektem, ściśle współpracują z wykładowcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami.

Forma zaliczenia

Praca dyplomowa w formie projektu oraz jego grupowa obrona.

Wykładowcy

Grzegorz Olechniewicz

Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategię między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł).

Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca GO-CTR Consulting i Polskiej Grupy Zakupowej (realizacja zakupów grupowych). Prezes zarządu i główny ekspert ds. zarządzania w firmie GOODMAN GROUP Sp. z o.o. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu a obecnie wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów oraz Zarządzanie Projektem na WSB w Poznaniu, Chorzowie i Toruniu. Trener oraz egzaminator w ramach certyfikacji umiejętności negocjacyjnych Franklin University, Columbus, Ohio. Współzałożyciel i członek dwóch krajowych stowarzyszeń branży zakupowej. Łączny budżet projektów zakupowych, które wspierał w 2018 roku przekroczył wartość 5 200 000 000 złotych. W ciągu swojej działalności trenerskiej przeszkolił ponad 11 000 osób.

Renata Szymankiewicz

Od ponad 20-lat związana z zarządzaniem oraz łańcuchem dostaw.

Obecnie Head of Strategic Procurement Poland w Sivantos Sp. z o.o. (Sivantos Group, poprzednio Siemens), wcześniej kierownik pierwszego na świecie działu celnego w Samsung Electronics Poland Manufacturing .

Od 2017 roku Senior Consultant w GOODMAN, a do 2018 roku Wiceprezes Zarządu GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

Posiada doświadczenie w tworzeniu działów i budowaniu efektywnych zespołów.

Udział w projektach modernizacji linii produkcyjnych z zastosowaniem zasad Lean Manufacturing oraz w

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

strategicznych projektach związanych z rozwojem dużych przedsiębiorstw produkcyjnych pozwala jej skutecznie realizować projekty optymalizacyjne. Współtworzyła Politykę Zakupową dla grupy kapitałowej oraz opracowanie standardów i procedur dotyczących klasyfikacji i monitorowania dostawców w procesie zakupów.

Jako planista produkcji koordynowała działania około 150 pracowników i 5 działów produkcyjnych, korzystając m.in. z systemu SAP, co pozwoliło jej rozwinąć umiejętność szybkiego reagowania w sytuacjach kryzysowych, wymagających konkretnego działania.

Daniel Matela

Praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami na każdej płaszczyźnie, na poziomie krajowym i międzynarodowym. Negocjator oraz Manager Zakupów z doświadczeniem w międzynarodowych koncernach FMCG. Z powodzeniem wdraża i realizuje strategie zakupowe, zarządza kategoriami zakupowymi oraz realizuje projekty optymalizacyjne.

Karierę rozpoczął ponad 15 lat temu w koncernie finansowym Aviva (wcześniej Commercial Union). Swoje doświadczenie zdobył także jako Specjalista ds. Zakupów w CEDC International (Bols, Żubrówka, Absolvent) gdzie zarządzał 8 kategoriami zakupowymi, od 2012 do 2018 roku realizował projekty optymalizacyjne w ramach zarządzania kilkudziesięcioma kategoriami zakupowymi oraz strategiami zakupowymi w Imperial Tobacco Polska S.A.

Obecnie Global Sourcing Manager Capex w Mondelēz International. Członek Polskiego Stowarzyszenia Managerów Logistyki i Zakupów. Od 2016 roku Senior Consultant i Trener w firmie GOODMAN, a od 2018 Wiceprezes Zarządu GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

Piotr Dobrowolski

Od 10 lat zajmuje się tematyką związaną z prawem nieruchomości. Doradza inwestorom, prowadzi audyty nieruchomości i regulację ich stanów prawnych. Reprezentuje klientów w sporach sądowych i administracyjnych związanych z nieruchomościami. Negocjuje i projektuje umowy dotyczące obrotu nieruchomościami i korzystania z nich, wśród nich umowy najmu, którym to zagadnieniem interesuje się w szczególności. Dodatkowo specjalizuje się w zagadnieniach prawa pracy, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki działalności związków zawodowych, sporów zbiorowych, działalności rad pracowników. Szereg podmiotów gospodarczych korzysta z jego usług, mając na uwadze doświadczenie w rozwiązywaniu sporów pomiędzy pracodawcą a organizacjami związkowymi.

Doradza przy zakładaniu spółek prawa handlowego i ich przekształcaniu. Skutecznie reprezentuje klientów w postępowaniach sądowych, w tym postępowaniach transgranicznych. Posiada doświadczenie w doradzaniu klientom

w zakresie prowadzenia inwestycji budowlanych, z uwzględnieniem profesjonalnych wzorców umownych FIDIC jak również prowadzenia postępowań z zakresu prawa zamówień publicznych.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
180 zł ~~230 zł~~
miesięcznie