

Menedżer zarządzania zakupami

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

**Studia niestacjonarne w
salach hybrydowych.**

Zajęcia na tym kierunku będziesz realizować w nowoczesnej sali hybrydowej zlokalizowanej w budynku WSB w Poznaniu, która umożliwia prowadzenie zajęć przez jednego wykładowcę, jednocześnie w czterech lokalizacjach: w Szczecinie, Poznaniu, Chorzowie i Warszawie.

Jest to unikalna forma prowadzenia zajęć łącząca zalety nauczania stacjonarnego z nauczaniem online (synchronicznym), która pozwala na kontakt z wykładowcą i uczestnikami, niezależnie od tego, w którym mieście się obecnie znajdują. W czasie niektórych zjazdów spotkasz się z wykładowcą osobiście, natomiast podczas pozostałych kontakt będzie odbywał się przez internet, w czasie rzeczywistym.

Zakupy stanowią obecnie jeden z ważniejszych procesów bezpośrednio wpływających na wyniki ekonomiczne firm oraz instytucji. Dlatego też menedżer zarządzania zakupami powinien się cechować wysoko rozwiniętymi

umiejętnościami negocjacyjnymi, komunikatywnością oraz strategicznym sposobem myślenia. W trakcie zajęć na studiach podyplomowych eksperci od zakupów podzielą się swoją wiedzą oraz doświadczeniem w zakresie optymalizowania strategii działu zakupów, minimalizacji kosztów, technik negocjacyjnych oraz sposobami wyboru dostawców. Kierunek Menedżer zarządzania zakupami wyposaża ponadto w umiejętności potrzebne osobom zarządzającym zespołem, dzięki czemu otworzą sobie oni ścieżkę kariery menedżerskiej.

Studia na kierunku Menedżer zarządzania zakupami mają na celu wzbogacenie uczestników o wiedzę i umiejętności niezbędne na stanowisku menedżera zakupów i menedżera działu zakupów. Absolwent będzie umiał planować i usprawniać proces zakupów w przedsiębiorstwie, negocjować ceny i dobierać dostawców oraz zarządzać zespołem działu zakupów tak, aby wpływać na jakość towarów i usług firmy oraz wpływać na płynność finansową organizacji.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@wsb.poznan.pl

Natomiast w sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Korzyści?

Nabycie teoretycznej i praktycznej wiedzy popartej konkretnymi przykładami w zakresie dobrych praktyk zakupowych stosowanych przez liderów rynkowych.

Zyskanie świadomości, jakie zmiany można wdrażać w swoich firmach, żeby poprawić efektywność procesów zakupowych.

Zrozumienie zasad skutecznych negocjacji zakupowych.

Dla kogo?

Studia kierowane są do specjalistów i menedżerów wszystkich szczebli odpowiedzialnych za projektowanie, prognozowanie, planowanie produkcji i usług, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z negocjacji, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw.

Co zyskujesz?

Studia dają możliwość kontaktu z ekspertami w dziedzinie zakupów, wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami, a także ćwiczenia umiejętności miękkich.

W trakcie zajęć eksperci podzielą się swoją wiedzą oraz doświadczeniem, związanym m.in. z nowoczesnymi trendami, metodami i narzędziami.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Manager zarządzania zakupami w WSB w Poznaniu.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

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

Uczestnicy zdobędą 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.

Strategie zakupowe (16 godz.)

- Pojęcie i miejsce zakupów w zarządzaniu strategicznym
- Rodzaje strategii zakupowych
- Procedura formułowania i wdrażania strategii w organizacji

Uczestnicy poznają aktualne strategie zakupowe, metody jej formułowania oraz wdrażania w organizacji.

Zarządzanie łańcuchem dostaw (8 godz.)

Istota, cele i uwarunkowania w zarządzaniu łańcuchami dostaw
Techniki i technologie w zarządzaniu łańcuchami dostaw
Organizacja i zarządzanie dostawami

Uczestnicy poznają aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem.

Ograniczanie kosztów w zakupach (8 godz.)

Metody ograniczające koszty oraz sposoby ich wdrożenia w organizacji
Kumulacje zakupów
Optymalne wielkości partii zakupowej
Koszty odsetek
Zysk płynący z zakupu większej partii materiału
Możliwość generowania oszczędności z tytułu uproszczenia procesów logistycznych

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

Wycena wartości relacji z dostawcami (8 godz.)

Zarządzanie relacjami z dostawcami SRM
Korzyści płynące z wdrożenia SRM
Ocena potencjału dostawcy
Narzędzia oceny SRM
Controlling relacji z dostawcami

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

Organizacja i zarządzanie działem zakupów (8 godz.)

Menedżer jako lider zespołu
Znaczenie przywództwa w zarządzaniu działem zakupów
Przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu
Organizacja pracy zespołowej
Style zarządzania oraz style komunikacji
Narzędzia ewaluacji pracowników
Planowanie, kontrola i rozliczanie pracy pracowników zespołu

Zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole

Uczestnicy dowiedzą się jak skutecznie zarządzać zespołem zakupowym.

Dobór członków zespołu zakupów (8 godz.)

Analiza potrzeb kompetencyjnych

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

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

Zarządzanie kategorią w zakupach (8 godz.)

Proces zarządzania kategoriami zakupowymi według modelu PRIME™

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

Negocjacje w zakupach (32 godz.)

Strategie negocjacyjne a strategie zakupowe

Negocjacje a relacje krótko i długoterminowe

Techniki i taktyki w negocjacjach zakupowych

Typologia osobowości w kontaktach z dostawcami i klientami

Asertywność w negocjacjach

Kluczowe umiejętności negocjacyjne - z certyfikatem Franklin University

Uczestnicy zdobędą najbardziej skuteczne umiejętności wspomagające ich w procesie negocjacji z różnymi typami dostawców.

Kryteria doboru i oceny dostawców (8 godz.)

Analiza rynku dostawców

Analiza informacji o dostawcach

- Analiza ofert i ich selekcja
- Kryteria i metody oceny dostawców
- Zarządzanie bazą dostawców
- Ocena okresowa dostawców

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

Prawne aspekty zawierania umów handlowych (8 godz.)

- Rodzaje umów zakupowych
- Najważniejsze czynniki zabezpieczenia interesów nabywcy
- Pułapki w zawieraniu kontraktów handlowych

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

Zarządzanie zakupami w projektach (16 godz.)

- Różnice w zarządzaniu zakupami na potrzeby np. produkcji a zakupami na potrzeby projektu
- Metodyki zarządzania projektami (PRINCE2, PMBok™) a realizacja zakupów
- Agile a zakupy
- Procesy i narzędzia wspierające zarządzanie zakupami w projektach

Uczestnicy dowiedzą się na czym polega project procurement management.

Zarządzanie zapasami (8 godz.)

- Ekonomiczno-organizacyjne aspekty zarządzania zapasami
- Uwarunkowania wyboru systemu zarządzania zapasami
- Systemy sterowania zapasami
- Zarządzanie zapasami w systemie planowania potrzeb materiałowych
- Zarządzanie zapasami w koncepcji produkcji (pull, just in time)
- Planowanie zapasów w łańcuchach dostaw

Uczestnicy dowiedzą się jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

Procedury celne w handlu międzynarodowym. (10 godz.)

Polityka kontraktów, warunki dostaw Incoterms , wybór środków transportu
Spedycja i usługi transportowe
Procedury, stawki i taryfy celne

Uczestnicy dowiedzą się na jakie czynniki z punktu widzenia zakupów powinno zwrócić się uwagę w przypadku importu produktów i doboru odpowiednich procedur celnych.

Mój rozwój w biznesie (8 godz.)

Podstawy zarządzania sobą w czasie
Projektuj świadomie swój rozwój kariery oraz umiejętności
Podstawy inteligencji finansowej
Podstawy inteligencji emocjonalnej

Uczestnicy dowiedzą się w jaki sposób zarządzać własnym potencjałem, aby rozwijać się we właściwym kierunku oraz odpowiednio komunikować się z partnerami biznesowymi.

Praca nad projektem (6 godz.)

Uczestnicy przygotowują pracę pisemną w ramach projektu praktycznego pod kierunkiem wykładowców kierunku oraz tworzą 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

Projekt w formie
studium przypadku

Wykładowcy

Grzegorz Olechniewicz

Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategię między innymi dla

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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 produkcyjnych, FMCG i PHARMA. Karierę rozpoczynał ponad 15 lat temu w koncernie finansowym Aviva (wcześniej Commercial Union). Swoje doświadczenie zdobył także w CEDC International, gdzie zarządzał 8 kategoriami zakupowymi, realizował projekty optymalizacyjne w ramach zarządzania kilkudziesięcioma kategoriami zakupowymi w Imperial Tobacco Polska S.A, a także jako Global Sourcing Manager Capex w Mondelēz International. Obecnie odpowiada za zarządzanie kategorią Capex na poziomie globalnym w GlaxoSmithKline. Od 2016 roku Senior Consultant i Trener w firmie Goodman, od 2018 wiceprezes zarządu GOODMAN GROUP Sp. z o.o. (ponad 60 projektów w ramach Capex). Absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu na Wydziale Ekonomii, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na Wydziale Prawa i Administracji oraz Studiów Podyplomowych „Zakupy w Biznesie” w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Wykładowca na studiach podyplomowych „Zakupy w Biznesie” w Poznaniu i Toruniu oraz „Manager Zakupów” w Chorzowie.

Jarosław Walo

Od dekady zarządza zakupami w środowisku międzynarodowym. Specjalizacje obejmuje obszar zakupów opakowań. W ramach pełnionej funkcji zarządza kategorią zakupową o globalnym zasięgu i strategicznym znaczeniu dla organizacji. Z powodzeniem inicjuje i wdraża projekty obniżki kosztów, zrównoważonego biznesu, a także przynoszące wzrost elastyczności i bezpieczeństwa łańcucha dostaw. Doświadczenie zawodowe obejmuje międzynarodowe koncerny kosmetyczne Beiersdorf oraz Natura&Co. Od 2019 roku współpracuje z WSB jako wykładowca na kierunku Menedżer zarządzania zakupami.

Beata Kasperowicz

Absolwentka Bankowości na WSB Poznań oraz Logistyki na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. W roku 1998 zdała egzamin państwowy na agenta celnego i od tego czasu aktywnie związana zawodowo z obszarem cła i zgodności z przepisami celno-podatkowymi. Po 16 latach pracy w agencjach celnych postanowiła zdobytą wiedzę i doświadczenie wykorzystać z korzyścią dla importerów i eksporterów.

Przez ostatnich kilka lat pełniła funkcję specjalisty do spraw celnych w międzynarodowej firmie z branży medycznej, zarządzając procesem odpraw celnych i wdrażając procedurę uproszczoną. Odpowiadała również za kwestie związane z utrzymaniem statusu AEO jako pełnomocnik Zarządu ds. AEO oraz ekspert ds. Kontroli Eksportu. Pełniła również rolę EMEA Trade Compliance Managera w Bridgestone Americas odpowiadając za zgodność procesów dotyczących obrotu międzynarodowego z regulacjami celnymi i podatkowymi na obszarze Europy, Środkowej Azji i Afryki.

Obecnie pracuje dla Pepco Poland pełniąc funkcję Customs Managera Poland & Eastern Europe i odpowiadając za procesy celne w obszarze importu i eksportu. W Pepco utworzyła od podstaw dział celny, miejsce uznane, uzyskała wszelkie niezbędne pozwolenia i wdrożyła procedurę uproszczoną. Odpowiada za AEO, opracowuje i wdraża procedury, przeprowadza audyty oraz szkolenia wewnętrzne.

Od kilku lat prowadzi szkolenia z tematyki celnej. Zarówno otwarte jak i zamknięte. Jest również wykładowcą studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu oraz Bydgoszczy na kierunku „Zakupy w Biznesie” a także na Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie na kierunku „Agent Celny”.

Partnerzy kierunku

**Special promotion for candidates.**

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się online na studia.

Zapisując się do **15 sierpnia, zyskujesz 700 zł:**

300 zł zniżki w czesnym, która rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną opłatę czesnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 15 sierpnia

studia

310 zł ~~335 zł~~

miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4450 zł 4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2225 zł 2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	445 zł 475 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	385 zł 410 zł

Ceny dla absolwentów WSB

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4250 zł 4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2125 zł 2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	425 zł 475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	368 zł 410 zł