

# Zakupy w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

2 semestry Certyfikat Rekrutacja zakończona **OD PAŹDZIERNIKA**

## Opis kierunku

**Rekrutacja zakończona!** Interesuje Cię ten kierunek? Zapisz się na listę wstępną.

Zakupy stanowią obecnie jeden z ważniejszych procesów bezpośrednio wpływających na wyniki ekonomiczne firm oraz instytucji. W trakcie zajęć na studiach podyplomowych eksperci od zakupów podzielą się swoją wiedzą oraz doświadczeniem w tym zakresie.

**Celem** - studiów jest przekazanie specjalistom pracującym w działach zakupów, szerokiej wiedzy z zakresu strategii generowania oszczędności, obszarów zakupowych oraz analizy i wyboru źródeł zaopatrzenia, projektowania, prognozowania, planowania produkcji i usług, zarządzania łańcuchem dostaw, a także poszerzenie wiedzy z negocjacji zakupowych (zajęcia praktyczne z analizą wideo).

## 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, związanych m.in. z nowoczesnymi trendami, metodami i narzędziami.

### **Dodatkowe 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.

## Program studiów

Program studiów na kierunku Zakupy w biznesie w WSB w Poznaniu



Liczba miesięcy nauki:  
**9**



Liczba godzin: **174**



Liczba semestrów: **2**

### I. BLOK WPROWADZAJĄCY (8 godz.)

Globalizacja, mega trendy w zarządzaniu (8 godz.)

- Globalizacja i jej wymiary
- Era informacji i neoliberalizm
- Zmiany geopolityczne
- Zyski i straty - społeczne konsekwencje globalizacji
- Ruch antyglobalistyczny
- Innowacyjność w zarządzaniu przyszłością
- Zarządzanie ryzykiem i niewiadomym na konkurencyjnym rynku
- Konsekwencje nadejścia Trzeciej Fali Zmian
- Od uczenia się o ....., do uczenia się uczenia
- „Agile Leadership”
- Lider jako katalizator zmian
- Zarządzanie poprzez uczenie

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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

## II. BLOK SPECJALISTYCZNY (78 godz.)

### Budowa struktur zakupów oraz kategoryzacja zakupów (4 godz.)

Organizacja działu zakupów  
Struktura pod kątem strategii firmy  
Dobór kadry pod kątem jej kompetencji  
Podział poszczególnych zakupów w firmie na potrzeby zarządzania kategoriami.

### Elementy analizy ekonomicznej (4 godz.)

DRP - planowanie zaopatrzenia w dystrybucji  
MRP - planowanie zaopatrzenia w produkcji, zapasy, koszty  
Analiza ABC - szybkość rotacji towarów i związane z tym zagrożenia.

### Kluczowe umiejętności negocjacyjne – szkolenie z certyfikatem Franklin University (8 godz.)

Czym są negocjacje  
Poziomy konfliktu  
Rodzaje negocjacji  
Zespół negocjacyjny  
Funkcje i zakres obowiązków w zespole  
Kontrola nad zespołem  
Samokontrola  
Wysyłanie sygnałów  
Proces negocjacji  
Przygotowanie  
Otwarcie  
Negocjacje właściwe  
Ustępstwa  
Zamknięcie  
Trening negocjacji  
Podsumowanie.

### Negocjacje w zakupach (14 godz.)

Fazy negocjacji

Warunki handlowe

Dostawy

Umowy

Wybór sposobu działania przy przetargu elektronicznym, klasycznym, podczas spotkania z dostawcami, negocjacji telefonicznych

Manipulacja w negocjacjach

Negocjacje z monopolistą

Ograniczenia czasowe

Zarządzanie konfliktem podczas negocjacji

Warsztaty, gry negocjacyjne (taktyki i triki negocjacyjne - ćwiczenia z analizą wideo).

Sourcing - analiza i wybór źródeł zaopatrzenia, rozwój oraz ocena dostawców (6 godz.)

Kryteria wyboru: cena, czas realizacji dostaw, jakość dostawy

Analiza błędów

Procedury reklamacyjne i ich sprawność

Koszty dostaw

Elementy gier cenowych.

Purchasing – zakupy operacyjne (4 godz.)

Realizacja zapotrzebowania

Obsługa zamówień

Zdefiniowanie odpowiedzialności w zakupach

Organizacja pracy kupca.

Zapytanie ofertowe/zaproszenie do przetargu (4 godz.)

Zaproszenie oferenta do udziału w postępowaniu zakupowym z uwzględnieniem budowy odpowiednich w danym przypadku relacji

Budowa zapytania ofertowego zarówno w trybie tradycyjnym, jak i elektronicznym

Pułapki i błędy przy tworzeniu zapytania i jak sobie z nimi poradzić

Wykorzystanie dokumentacji przetargowej na potrzeby przyszłych negocjacji z potencjalnym dostawcą.

## Strategie generowania oszczędności w zakupach (6 godz.)

- Kumulacje zakupów
- Optymalne wielkości partii zakupowej
- Koszty odsetek
- Zysk płynący z zakupu większej partii materiału
- Możliwość generowania oszczędności z tytułu uproszczenia procesów logistycznych.

## SRM - Zarządzanie relacjami z dostawcą (2 godz.)

- Określenie grup dostawców oraz wybór partnerów biznesowych
- Integracja z dostawcą
- Wspólne korzyści płynące ze współpracy partnerskiej.

## Obszary zakupowe (4 godz.)

- Trwałe
- Krótkoterminowe
- Oparte na relacjach
- Destrukcyjne.

## Aspekty prawne dotyczące procesu zakupowego i umów (8 godz.)

- Ważne i mało ważne punkty umów
- Produkty niebezpieczne i licencjonowane
- Certyfikacja i znakowanie produktów na rynku
- Elementy gwarancji i rękojmi
- Rozstrzyganie sporów.

## Zarządzanie zespołem zakupowym (8 godz.)

- Warunki efektywnej współpracy
- Zasady tworzenia i działania wysokowydajnych zespołów
- Role i zakres odpowiedzialności w zespole, role i zadania lidera
- Diagnoza i efektywne działanie w trudnych sytuacjach.

Seminarium dyplomowe (6 godz.)

### **III. BLOK TEMATÓW DO WYBORU (88 godz.)**

W ramach realizowanego programu należy wybrać 11 tematów spośród niżej podanych:

- Analiza fundamentalna i techniczna (8 godz.)
- Analiza rynku (8 godz.)
- Analiza źródeł i kosztów finansowania działalności gospodarczej (8 godz.)
- Aspekty prawne – prawo pracy, prawo cywilne (8 godz.)
- Biznesplan (8 godz.)
- Budowanie zespołu (8 godz.)
- Budżetowanie i źródła finansowania (8 godz.)
- Efektywne zarządzanie zespołem i pracownikiem (8 godz.)
- Finanse behawioralne (8 godz.)
- Formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej (8 godz.)
- Fuzje i przejęcia (8 godz.)
- Innowacje w organizacji (8 godz.)
- Komunikacja w biznesie (8 godz.)
- Konflikt w organizacji (8 godz.)
- Kreatywne rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji (8 godz.)
- Lider nowej generacji (8 godz.)
- Modele biznesowe (8 godz.)
- Neurobiologiczne aspekty skutecznego przywództwa. Jak wiedza o mózgu pozwala stać się efektywnym menedżerem? (8 godz.)
- Ocena wyników przedsiębiorstwa (8 godz.)
- Ochrona danych osobowych (8 godz.)
- Organizacja pracy menedżera (8 godz.)
- Projektowanie ścieżek kariery zawodowej, zarządzanie talentami (8 godz.)
- Przywództwo i delegowanie zadań – certyfikat Franklin University (8 godz.)
- Psychologia pozytywna (8 godz.)
- Rachunkowość zarządcza dla początkujących (8 godz.)
- Sprawozdawczość finansowa (8 godz.)
- Strategie marketingowe (8 godz.)
- Techniki prezentacji (8 godz.)
- Turkusowy model zarządzania – od idei do efektywności (8 godz.)
- Ubezpieczenia społeczne oraz świadczenia pieniężne płynące z tego tytułu (8 godz.)
- Wartość firmy (8 godz.)

Zarządzanie kapitałem pracującym (8 godz.)  
Zarządzanie międzykulturowe (8 godz.)  
Zarządzanie projektem (8 godz.)  
Zarządzanie przez cele MBO (8 godz.)  
Zarządzanie strategiczne (8 godz.)  
Zarządzanie zmianą (8 godz.)  
Zasady tworzenia pism urzędowych i aktów kierownictwa wewnętrznego (8 godz.)  
Zastosowanie MS Excel w analizach finansowych (8 godz.)  
Zintegrowane systemy zarządzania – systemy klasy ERP (8 godz.).

### Forma zaliczenia



opracowanie sytuacji  
przedstawionej w  
studium przypadku



zaprojektowanie  
rozwiązania  
prezentowanego w  
trakcie obrony  
projektu

## Wykładowcy

### Grzegorz Olechniewicz

Prezes Zarządu oraz partner zarządzający w Goodman Group Sp. z o.o, firmy doradczo-szkoleniowej specjalizującej się w zarządzaniu zakupami, organizatora konferencji zakupowej Procurement Angels – największego krajowego wydarzenia skupiającego profesjonalistów z obszaru zarządzania zakupami. Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, autor wielu branżowych publikacji, twórca programu i opiekun merytoryczny podyplomowych studiów menedżer zarządzania zakupami. Realizował projekty i strategie 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). Od lat doradza dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia

efektywności. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca Grup Zakupowych (realizacja zakupów grupowych). Wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów w WSB Merito w Poznaniu, Chorzowie, Warszawie, Toruniu Bydgoszczy, Łodzi. Trener oraz egzaminator w ramach certyfikacji umiejętności negocjacyjnych Franklin University, Columbus, Ohio. Łączny budżet projektów zakupowych które wspierał w 2023 roku przekroczył wartość 8 400 000 000 złotych. W ciągu swojej działalności trenerskiej przeszkolił ponad 20 000 osób.

Z uczestnikami swoich szkoleń i projektów dzieli się również swoim doświadczeniem z zakresu zarządzania projektami oraz psychologii zarządzania.

#### **r. pr Piotr Dobrowolski**

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. Świadczy kompleksową pomoc prawną dla przedsiębiorców różnych branż. 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. Drugim filarem zawodowej działalności Piotra Dobrowolskiego jest dydaktyka. Prowadzi liczne szkolenia dla różnych grup docelowych, organizacji zawodowych i społecznych. Jest stałym wykładowcą na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz Wielkopolskim Stowarzyszeniu Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

#### **Marlena Urbaniak**

Menedżer z bogatym, ponad 17 letnim doświadczeniem w dużej instytucji finansowej na różnych szczeblach zarządzania, od Oddziału po Centralę. Zarządzała m.in. obszarem/ zespołem: projektem HR , strategii i rozwoju, obsługi i wsparcia klienta, projektem przygotowania i wdrożenia Call Center/ Help desk dla e-Klientów. Od ponad 8 lat wykładowca/ trener na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu na Studiach Podyplomowych, Studiach I i II stopnia oraz promotor projektów dyplomowych z obszaru umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych. Współpracuje również jako Trener biznesu w obszarze umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych, rozwoju pracowników. Prowadząc szkolenia przygotowuje programy dostosowane do potrzeb Klienta. Autor programów szkoleniowych z elementami coachingu. Doradca w obszarze HR, m.in. diagnozy organizacji w obszarze Zarządzania Zasobami Ludzkimi, opracowywania i wdrażania Strategii Personalnych, rozwoju kadry. Akredytowany Konsultant Insights Discovery® - międzynarodowej metody rozwoju efektywności oraz Praktyk metody coachingowej Points Of You™. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, Studiów podyplomowych Psychologii Zarządzania, Coachingu oraz MBA Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Ukończyła kilkanaście szkoleń, m.in. z obszaru zarządzania zespołem, zarządzania sprzedażą, profesjonalnej obsługi Klienta,

zarządzania projektami Prince2, zarządzania Projektami PMBok.

## 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

**185 zł** ~~230 zł~~ zł

miesięcznie