

Zakupy w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry Rekrutacja zakończona

Opis kierunku

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.

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.

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.

Hybrydowe studia podyplomowe

Okolo 80% zajęć zrealizujesz na uczelni, a 20% na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych w Internecie i na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Zakupy w biznesie**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

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

- Funkcja i rozwój zakupów i 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 pozyskują 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.)

Poznasz zbiór kilkunastu metod ograniczających 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 pozyskują 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 relacjami z dostawcami: (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 rozbijać się we właściwym kierunku oraz odpowiednio komunikować się z partnerami biznesowymi.

Praca nad projektem: (10 godz.)

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

Uczestnicy przygotowują 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

PREZES ZARZĄDU / DORADCA / TRENER

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 torun 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) czy Senior Consultant w 4Results. Przez ostatnie lata doradzał dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności, oraz zarządzania projektami. Budżet wspieranych przez niego projektów w 2017 roku przekroczył 4 900 000 000 zł.

Daniel Matela

WICEPREZES ZARZĄDU / DORADCA / TRENER

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 rozpoczynał 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 firmę GOODMAN a od 2018 Wiceprezes Zarządu GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

Jarosław Walo

Od dekady związany z profesjonalnym zarządzaniem zakupami z czego 6 ostatnich lat z liderem branży FMCG. Posiada doświadczenie w obszarze zakupów produkcyjnych na poziomie lokalnym, regionalnym, oraz globalnym. Z powodzeniem inicjuje i wdraża złożone projekty optymalizacji łańcucha dostaw. Zarządza strategią zakupową dla kategorii opakowań w międzynarodowym koncernie FMCG.

Beata Kasperowicz

Praktyk w zakresie stosowania przepisów Prawa Celnego. Agent Celny z 20-letnim stażem pracy w dokonywaniu odpraw celnych. Ukończyła Logistykę na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Pracę w zawodzie agenta celnego rozpoczynała w Warszawie obsługując skład celny firmy Zepter, by potem kontynuować ją w Poznaniu w takich firmach jak: Schenker, TNT, Omegair czy PEPCO. Od 2016 konsultant ds. celnych w GOODMAN Global Business Services Ltd. a od 2018 w GOODMAN GROUP Sp. z o. o. Po 16 latach pracy w agencjach celnych postanowiła zdobyć wiedzę i doświadczenie wykorzystać z korzyścią dla importerów i eksporterów.

Od kilku lat pełni funkcję specjalisty do spraw celnych w międzynarodowych firmach, zarządzając procesem odpraw celnych i wdrażając procedurę uproszczoną. Odpowiada również za kwestie związane z uzyskaniem i utrzymaniem statusu AEO jako pełnomocnik Zarządu ds. AEO.

Aktywnie uczestniczyła w konsultacjach z Ministerstwem Finansów przed wdrożeniem nowego Unijnego Kodeksu Celnego reprezentując interes przedsiębiorców. Entuzjasta swojego zawodu – z łatwością nawiązuje relacje z przedstawicielami organów celnych przekuwając je w realne korzyści dla firm, które reprezentuje.

Partnerzy kierunku

