

Zakupy w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Zakupy w biznesie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu powstały jako pierwsze w Polsce studia podyplomowe dla osób zawodowo związanych z zakupami. Zakupy stanowią obecnie jeden z ważniejszych procesów w bezpośredni sposób wpływających na wyniki ekonomiczne firm oraz instytucji. Kompetencje osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie dostawców i współpracę z nimi w znacznym stopniu decydują o efektywności działań zakupowych. Dlatego też podczas studiów nauczysz się jak zostać specjalistą pracującym w działach zakupów oraz zdobędziesz szeroką wiedzę i doświadczenie z dziedziny zaopatrzenia.

Studia realizowane w formie niestacjonarnej (tradycyjnej), czyli w salach wykładowych w weekendy.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w murach uczelni podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Co zyskujesz?

Zdobędziesz wiedzę w zakresie operacyjnego zarządzania zakupami, przygotowania projektów zakupowych z uwzględnieniem działań RFQ, RFI, RFP, a także nowoczesnej dokumentacji oraz formuł zakupowych.

Zyskasz umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji zakupowych, generowania oszczędności, przygotowania i wykorzystania narzędzi oceny oraz rozwoju dostawców i zarządzania kategorią zakupową.

Masz możliwość wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami i wykładowcami, a tym samym podniesienia swoich umiejętności miękkich, takich jak: komunikatywność, asertywność, umiejętność negocjacji oraz wiele innych.

W trakcie zajęć eksperci od zakupów podzielą się swoją wiedzą oraz doświadczeniem, a także zapoznają Cię z nowoczesnymi trendami, metodami i narzędziami.

Dla kogo?

Studia skierowane są przede wszystkim do kupców, menedżerów ds. zakupów oraz pozostałych osób zainteresowanych poszerzeniem wiedzy oraz nabyciem umiejętności z zakresu zakupów biznesowych. To także propozycja dla osób poszukujących wyzwań w nowym obszarze biznesowym.

Certyfikat

Możesz nieodpłatnie uzyskać certyfikat kompetencji profesjonalnego kupca, wystawiony przez Logintrade.

Dokument ukończenia studiów

Jako absolwent naszej uczelni otrzymasz świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z przepisami, jakie zostały określone przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

Bezpłatne szkolenia biznesowe

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych i naszym absolwentom dajemy możliwość uzyskania dodatkowych kwalifikacji przez uczestnictwo w **4 bezpłatnych szkoleniach biznesowych** (tematyka szkoleń podawana jest w II semestrze).

Udział w szkoleniach potwierdzany jest certyfikatami, które wydawane są wraz ze świadectwem ukończenia studiów podyplomowych. Szkolenia realizowane są zazwyczaj w wybrany weekend majowy.

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY

Zasady rekrutacji

Pamiętaj, że studia podyplomowe możesz zacząć, jeśli masz wykształcenie wyższe (licencjackie, inżynierskie lub magisterskie). **Oznacza to, że nie musisz posiadać dyplomu magistra i już po studiach I stopnia możesz zacząć studia podyplomowe.** O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz konieczność złożenia kompletu dokumentów i spełnienia wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Pierwszym krokiem do zapisów na studia jest wypełnienie **internetowego formularza rekrutacyjnego**.

Zachęcamy do zapoznania się ze stroną zasad rekrutacji, na której krok po kroku przeprowadzimy Cię przez formularz rekrutacyjny. Na stronie znajdziesz też regulaminy oraz wzory dokumentów do druku.

ZAPOZNAJ SIĘ Z ZASADAMI REKRUTACJI

Zastrzegamy sobie prawo do nieuruchomienia kierunku w przypadku niewystarczającej ilości zgłoszeń.

"

Na studiach moja pewność siebie znacznie wzrosła, co pomogło mi znaleźć lepszą pracę. Spotkałam wielu praktyków z różnych branż. Kontakty wypracowane podczas studiów są dla mnie bezcennym źródłem wiedzy i motywacji.

"

Elżbieta Dwornik

Absolwentka WSB (obecnie Uniwersytet WSB Merito)

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku zakupy w biznesie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu (VII edycja).



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **176**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

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

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
„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

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

Symulacje decyzyjne (16 godz.)

Gra strategiczna - zajęcia wyjazdowe dofinansowane przez WSB.

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

Wykładowcy

Tomasz Wudarzewski

Prezes zarządu oraz dyrektor ds. rozwoju w firmie LOGINTRADE S.A. Kierownik i autor podyplomowych studiów zakupy w biznesie i zarządzania sprzedażą organizowanych przez Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu. Specjalizuje się w problematyce zakupów elektronicznych w segmencie B2B. Współpracuje m.in. z Jastrzębskie Spółki Węglowe S.A., Rafako S.A., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A. (Biedronka), Grupa Tauron, Grupa Impel, Grupa Kopex S.A., Grupa Kęty S.A. Od 2001 r. szkoleniowiec w obszarze zakupów biznesowych oraz handlu B2B. Autor platformy zakupowej wykorzystywanej przez największe w Polsce przedsiębiorstwa. Autor wielu artykułów dotyczących problematyki B2B.

Agnieszka Piątkowska

Partner w firmie Big Fish - międzynarodowej firmie specjalizującej się w rekrutacji, ocenie i szkoleniach kandydatów w obszarze zakupów i łańcucha dostaw. Międzynarodowy ekspert ds. rekrutacji i selekcji posiadający ponad 9 letnie doświadczenie w zarządzaniu różnego rodzaju projektami w regionie Europy Centralno - Wschodniej dla globalnych organizacji (wyspecjalizowane procesy rekrutacyjne, rekrutacje typu „green field”, „pool search”, executive search). W trakcie swojej kariery przeprowadziła tysiące interview z lokalnymi i międzynarodowymi kandydatami. Rozwinęła i wprowadziła innowacyjny proces przygotowania kandydatów do rozmów rekrutacyjnych. Od 2009 r. wykłada „Zarządzanie karierą w Zakupach” na Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Twórca programu szkoleniowego „Career Management in Purchasing”. Absolwentka Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Bradford University (International Business Management, stopień magistra) oraz SGH (Doradztwo Zawodowe, Kierowanie Rozwojem i Coaching, studia podyplomowe). Coach kariery, posiada certyfikat Akademii Asesora organizowanej przez Ernst & Young Academy of Business.

Michał Szlachciec

Praktyk, ekonomista, współzałożyciel i członek Zarządu Logintrade S.A. Wykładowca na studiach MBA oraz na studiach podyplomowych zakupy w biznesie i zarządzania sprzedażą, autor i kierownik podyplomowego studium windykacja i zarządzania wierzytelnościami na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Zrealizował szereg projektów konsultingowych oraz szkoleniowych dla takich firm jak: Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Bank Zachodni WBK S.A., Polkomtel S.A., Polifarb Wrocław-Cieszyn S.A., Polmos Wrocław S.A., Poczta Polska, Ruch S.A., Cermag Sp. z o.o., Kaufland Sp. z o.o., Gotec Polska Sp. z o.o. oraz wielu innych.

Jacek Jarmuszcak

Menedżer posiadający międzynarodowe doświadczenie w zarządzaniu zakupami (Europa, Indie, Chiny, USA). Ekspert

w zakresie zarządzania zakupami (direct i indirect), negocjacji kupieckich i eProcurement-u. Karierę zawodową rozpoczynał jako kupiec w branży FMCG w polskich przedsiębiorstwach dla których negocjował kontrakty zakupowe z dostawcami z całego świata - głównie korzystając z elektronicznych platform przetargowych. Później dla globalnego koncernu, lidera w swoim sektorze i dobrze znanej marki Philips Lighting, jako Strategic Buyer tworzył strategię zakupów dla obszaru Europy oraz prowadził negocjacje z kluczowymi dostawcami. Prowadził również projekty optymalizacyjne dotyczące całego łańcucha wartości (lean manufacturing, lean supply chain, techniczna struktura komponentów, płynności finansowa). Obecnie Kierownik Działu eProcurement w Carlsberg Group, gdzie przeprowadza ponad 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów Carlsberg na całym świecie. Odpowiedzialny jest za rozwój narzędzi elektronicznych na potrzeby działu zakupów, usprawnianie procedur i modeli zakupowych na potrzeby grupy. Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych, negocjacji zakupowych, budowania relacji z dostawcami oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenia w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów. (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, Aukcje Elektroniczne, ...) Wielomiesięczne kontrakty w Europie zachodniej, USA, Azji oraz praca w centralnych strukturach globalnej korporacji, dostarczyły ogromnego doświadczenia w zarządzaniu biznesem o charakterze międzykulturowym.

Partnerzy kierunku



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito 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 na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Zapoznaj się z informacją nt. organizacji roku akademickiego czy zasadami wystawiania faktury.

ORGANIZACJA ROKU / FAKTURY

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	565 zł 645 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito 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 na naszej uczelni 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
10 rat	1 rok	545 zł 645 zł