

# Menedżer zarządzania zakupami

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Online

CHORZÓW 2 semestr DOFINANSOWANE W PARTNERSTWIE OD MARCA

## Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku 😊😊menedżer zarządzania zakupami.



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

Zdobędziesz aktualną wiedzę z zakresu zarządzania procesem zakupowym w organizacji oraz dowiesz się, jak prognozować zakupy

i jaki wpływ ma to na inne procesy w firmie.

### SOURCING I STRATEGIE SOURCINGOWE (8 godz.)

- Określenie zakresu projektu sourcingowego, plan komunikacji, mapowanie interesariuszy, określenie wymagań biznesowych;
- Analiza zewnętrzna (rynek, dostawcy, modele kosztowe);
- Analiza wewnętrzna (ewolucja wydatków, historia cen, analiza ryzyka, kontrakty);
- Analiza Portfolio - Macierz Kraljica;
- Analiza konkurencyjności - 5 sił Portera;

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Strategie i taktyki sourcingowe;
- Kryteria wyboru dostawców;
- Sustainable sourcing - wyzwania i trendy zakupowe dotyczące zrównoważonego rozwoju;

Nauczysz się identyfikować i klarownie określać potrzeby biznesowe, zdobędziesz także umiejętność analizy rynku, dostawców oraz modeli kosztowych, co pozwoli lepiej dopasować strategię sourcingową do celów organizacji.

### **STRATEGIE ZAKUPOWE (8 godz.)**

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

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

### **RYZYKO W ZAKUPACH (8 godz.)**

- Ryzyko i zarządzanie ryzykiem – podejście praktyczne
- Zagrożenie a ryzyko. Jak odróżnić i stosować w zakupach?
- Profil ryzyka
- Rodzaje ryzyka – podstawa przygotowania narzędzi
- Dojrzałość zarządzania ryzykiem w zakupach. Zrozumienie, gdzie jesteś dziś i co należy zrobić, aby rozwinąć swój potencjał?
- Powody braku zainteresowania ryzykiem – zasada tailoringu w budowaniu programów i procesów zarządzania ryzykiem

- Proces zarządzania ryzykiem Goodman Risk Management. Omówienie każdego z 7 kroków procesu wraz z przykładami narzędzi.😊
- Reguła 5K – zasada tworzenia programów i procesów zarządzania ryzykiem😊
- Ocena ryzyka dostawcy – podstawowy proces zarządzania ryzykiem w zakupach😊
- Supplier Risk Index oraz Supplier Risk Profile – jako podstawowe metody oceny i segmentacji ryzyka dostawców😊

Otrzymasz kompleksową wiedzę z zakresu zarządzania ryzykiem, zrozumiesz i poznasz sposoby tworzenia procesów i zarządzania ryzykiem, dowiesz się w jaki sposób budować plany przeciwdziałania i redukcji ryzyka a także będziesz potrafił rozróżnić ryzyko od zagrożenia.

#### **OGRANICZENIE 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

Zdobędziesz 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 (Supplier Relationship Management)

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Korzyści płynące z wdrożenia SRM 😊
- Ocena potencjału dostawcy
- Narzędzia oceny SRM 😊
- Controlling relacji z dostawcami

Dowiedz 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

Dowiedz 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

Dowiesz 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™ (Plan, ReviewAnalyse, Identify an idea, Move the idea forward, Evaluate and improve).
- Narzędzia stosowane w modelu PRIME™

Dowiesz 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 😊

Zdobędziesz niezbędne umiejętności wspomagające 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

Dowiesz 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
- 

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Pułapki w zawieraniu kontraktów handlowych

Dowiesz 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

Dowiesz się na czym polega project procurement management.

### **PROCEDURY CELNE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM. (10 godz.)**

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

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

### **ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW (8 godz.)**

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

Poznasz aktualne trendy i uwarunkowania w temacie zarządzania łańcuchem dostaw.

### **ZARZĄDZANIE ZAPASAMI (8 godz.)**

- 

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

Dowiesz się jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

### **PRACA NAD PROJEKTEM (6 godz.)**

Przygotujesz pracę pisemną w ramach projektu praktycznego na wybrany do analizy w projekcie temat z zakresu zarządzania zakupami. Pisząc pracę i pracując nad projektem ściśle współpracujesz z wykładowcą prowadzącym. Konsultacje odbywają się w czasie seminarium oraz mogą być prowadzone drogą mailową, telefoniczną lub osobiście poza zajęciami. Dzięki temu masz możliwość uzyskania wszechstronnej pomocy i feedbacku, co sprzyja efektywnemu przebiegowi procesu nauki i tworzenia projektów.

Ocena końcowa jest średnią trzech ocen: z projektu, prezentacji oraz obrony.

### **Forma zaliczenia**



Projekt grupowy w formie case study



Obrona projektu na egzaminie końcowym

<https://www.merito.pl/chorzow/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/menedzer-zarzadzania-zakupami>