

Menedżer zarządzania zakupami

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Online

POZNAŃ 2 semestry Certyfikat Gwarancja uruchomienia OD MARCA W PARTNERSTWIE

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Manager 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;

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.

- Analiza konkurencyjności - 5 sił Portera;
- 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😊
-

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.

- 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 😊
-

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.

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

Dowiesz 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
-

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.

- 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

Dowiedz 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, Review, Analyse, Identify an idea, Move the idea forward, Evaluate and improve).
- Narzędzia stosowane a 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
-

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.

- 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
- 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

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.

- 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.)

- 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.)

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.

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/poznan/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/menedzer-zarzadzania-zakupami>