

# Menedżer zarządzania zakupami

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat **W PARTNERSTWIE OD PAŹDZIERNIKA**

## Opis kierunku

### Studia w formule online (synchronicznie).

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z Chorzowa, Poznania, Szczecina i Warszawy**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Studia na kierunku Menedżer Zarządzania Zakupami są zaprojektowane tak, aby uczestnicy nie tylko zdobywali teoretyczną wiedzę, ale także rozwijali praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania procesami zakupowymi w różnorodnych środowiskach biznesowych.

Absolwent tego kierunku będzie umiał planować i usprawniać proces zakupów w organizacji, negocjować warunki i dobrać dostawców oraz zarządzać zespołem działu zakupów tak, aby wpływać na jakość towarów i usług firmy oraz na płynność finansową. Studia na tym kierunku przygotowują nie tylko do efektywnego zarządzania procesami zakupowymi, ale również kładą nacisk na etyczne i społeczne aspekty działalności zakupowej, co jest coraz istotniejszym elementem w obecnych strategiach biznesowych. Dzięki temu, będziesz nie tylko wyposażony w umiejętności niezbędne do skutecznego negocjowania warunków i wyboru dostawców, ale również świadomy społecznej odpowiedzialności biznesu.

Zajęcia na Podyplomowych Studiach Menedżer Zarządzania Zakupami prowadzą profesjonaliści z branży - menedżerowie i dyrektorzy zakupów, którzy podzielą się swoją wiedzą i praktycznym doświadczeniem z polskich i międzynarodowych rynków.

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Nawiązanie kontaktów oraz współpraca z innymi praktykami na tym kierunku umożliwi rozbudowanie sieci zawodowej, co może być kluczowe dla rozwoju kariery w dziedzinie zarządzania zakupami.

Poddyplomowe Studia Menedżer Zarządzania Zakupami organizowane są w partnerstwie z Goodman Group Sp. z o.o – firmą doradczo-szkoleniową specjalizującą się w zarządzaniu zakupami, organizatorem konferencji zakupowej Procurement Angels – największego krajowego wydarzenia skupiającego profesjonalistów z obszaru zarządzania zakupami.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: [rekrutacja-sp@poznan.merito.pl](mailto:rekrutacja-sp@poznan.merito.pl)

## **DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR**

**W sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.**

**Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - [dsp@poznan.merito.pl](mailto:dsp@poznan.merito.pl)**

## **Co zyskujesz?**

Nabędziesz wiedzę popartą konkretnymi przykładami w zakresie dobrych praktyk zakupowych stosowanych przez liderów rynkowych, dowiesz się jakie zmiany możesz wdrażać w swojej organizacji, żeby poprawić efektywność procesów zakupowych, jak prognozować zakupy i jaki wpływ ma to na inne

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

procesy w firmie.

W czasie zajęć dowiesz się jak wycenić potencjał dostawcy oraz jak wybrać odpowiedniego dostawcę do SRM (Supplier Relationship Management).

Zdobędziesz niezbędne umiejętności wspomagające w procesie negocjacji z różnymi typami dostawców.

Dowiesz się jak budować zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak np. macierz kompetencji.

Dowiesz się, jak zabezpieczyć zakup produktów lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach.

Zyskasz świadomość, jak zarządzać oraz optymalizować zapasy w firmie.

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

Poznasz skuteczne strategie i taktyki sourcingowe.

Dowiesz się, czym są strategie zakupowe, poznasz metody ich formułowania oraz wdrażania.

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.

Dowiesz się na czym polega project procurement management.

# Dla kogo?

Studia na kierunku Menedżer Zarządzania Zakupami są skierowane przede wszystkim do osób zainteresowanych rozwojem kariery zawodowej w obszarze zarządzania, szczególnie w kontekście funkcji związanych z zakupami i zaopatrzeniem w przedsiębiorstwach oraz instytucjach. Program ten adresowany jest zarówno do osób już pracujących w dziale zakupów, które chcą poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności, jak i do absolwentów innych kierunków, którzy chcą rozpocząć lub zmienić ścieżkę kariery w obszarze zarządzania zakupami.

Studia są również dedykowane przedsiębiorcom i menedżerom, którzy chcą lepiej zrozumieć i efektywniej zarządzać procesami zakupowymi w swoich firmach, co może przyczynić się do poprawy wyników ekonomicznych i efektywności operacyjnej organizacji.

Wreszcie, oferta studiów na tym kierunku może zainteresować osoby, które dopiero planują rozpoczęcie pracy zawodowej w obszarze zarządzania i chcą zdobyć specjalistyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do odniesienia sukcesu w dynamicznym świecie biznesu.

## Bezpłatne szkolenia

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych dajemy możliwość uzyskania dodatkowych umiejętności przez uczestnictwo w bezpłatnych szkoleniach z różnych obszarów, np. psychologii, biznesu, marketingu i nowych technologii.

Szkolenia realizowane są w II semestrze. Szczegółowe informacje przekazywane są przez koordynatora kierunku.

## Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Manager zarządzania zakupami.



Liczba miesięcy nauki:

**9**



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

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 poznanym a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

## **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;

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.)**

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Narzędzia ewaluacji pracowników

Planowanie, 😊 kontrola i rozliczanie pracy pracowników zespołu

Zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole



Dowiesz 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 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

Zarządzanie bazą dostawców

Ocena okresowa 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

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.)**

Przygotujesz pracę pisemną w ramach projektu praktycznego na wybrany do analizy w projekcie temat z zakresu

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

## 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,

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.

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.

### **Daniel Matela**

Procurement Director / Head of Capex Equipment w GSK. Ekspert zakupów z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami w spółkach polskich i koncernach międzynarodowych. Karierę zakupową rozpoczął w koncernie finansowym Aviva (wcześniej Commercial Union). Swoje doświadczenie zdobywał także w CEDC International (Bols, Żubrówka, Absolvent), Imperial Tobacco Polska S.A. oraz Mondelēz International. Obecnie zarządza zespołem odpowiedzialnym za zakup urządzeń produkcyjnych i pakujących w branży farmaceutycznej. Na co dzień pełni także obowiązki SME zarządzania kategorią tworząc i propagując w organizacji wiedzę i narzędzia z zakresu budowania strategii dla kategorii. Członek Polskiego Stowarzyszenia Managerów Logistyki i Zakupów a od 2016 roku jako trener i ekspert związany jest z firmą Goodman Group, gdzie od 2018 pełni funkcję wiceprezesa zarządu. Absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu na Wydziale Ekonomii, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na Wydziale Prawa i Administracji oraz Studiów Podyplomowych „Zakupy w Biznesie” w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Certyfikowany kupiec MCIPS oraz CPSM. Laureat wielu nagród i wyróżnień związanych z projektami zakupowymi w Polsce i za granicą. Autor wielu branżowych publikacji.

### **Beata Kasperowicz**

Senior Manager Trade Compliance w Alcon Pharmaceuticals Ltd, Szwajcaria. Ekspert 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 rozpoczęła w Warszawie obsługując skład celny firmy Zepter, by potem kontynuować ją w Poznaniu w takich firmach jak: Schenker, TNT, Omegair. Od 2016 konsultantka ds. celnych w GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

W okresie ostatnich 10 lat pełniła funkcje od specjalisty poprzez team leadera po managera do spraw celnych w międzynarodowych firmach (Sivantos, Pepco, Bridgestone Americas, Firestone) zarządzając procesem odpraw celnych w Polsce i Europie, wdrażając procedury uproszczone i specjalne

uszlachetnienia bierne i czynne oraz składy celne). Odpowiadała również za kwestie związane z uzyskaniem i utrzymaniem statusu AEO jako pełnomocnik Zarządu ds. AEO oraz kontroli eksportu.

W trakcie pracy dla Pepco utworzyła od podstaw i zarządzała ponad 20 osobowym zespołem celnym zlokalizowanym w Polsce, na Węgrzech i w Serbii.

Obecnie w roli Sr Trade Compliance Managera w Szwajcarii w firmie branży medycznej odpowiada za optymalizację procesów celnych oraz projekty global trade compliance w Europie, Azji, Afryce oraz Ameryce Południowej.

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 poznac a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Aktywnie współpracuje z firmami organizującymi konferencje z obszaru Trade & Customs Compliance (TCCA w Warszawie oraz Nielsonsmith w Wielkiej Brytanii ) doradzając w zakresie tematyki konferencji oraz występując jako panelistka lub prowadząca, w Warszawie i Dusseldorfie.

### **Dawid Kujaczyński**

Dyrektor planowania łańcucha dostaw w AMICA S.A. ekspert w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw z 15 letnim doświadczeniem, absolwent Politechniki Poznańskiej na kierunku Logistyka.

Z sukcesami wdraża i realizuje projekty rozwojowe i innowacyjne w dziedzinie łańcucha dostaw, szczególnie wymagające kompleksowej analizy oraz zaangażowania nowoczesnych technologii (digitalizacja). Dawid to przede wszystkim praktyk, który swoją wiedzę i doświadczenie zdobył pracując i zarządzając każdym z elementów supply chain, od zakupów aż po dystrybucję. Doświadczenie zdobywał zaczynając karierę w Imperial Tobacco, a następnie w firmie Decora. W Beiersdorf (NIVEA) zarządzał kategoriami Supply Chain na poziomie krajowym i międzynarodowym (Europa), optymalizując usługi transportowe, magazynowe jak i wszystkie inne składniki łańcucha dostaw. Obecnie w Grupie Amica zarządza całym procesem Supply Chain.

Autor procesu S&OP dla całej organizacji oraz wielu innych innowacyjnych rozwiązań z zakresu analizy danych (cyfrowy monitoring łańcucha dostaw) i efektywnego wykorzystania powierzchni magazynowej. Może pochwalić się licznymi sukcesami w obszarze zarządzania transportem oraz zapasami. Laureat wielu nagród Indywidualnych, zarówno w obszarze Zakupów jak i Zarządzania Logistyką. Z Goodman Group związany od 2022 jako trener, doradca oraz główny ekspert w dziedzinie zarządzania logistyką, magazynowania, transportu i zapasów.

### **Rafał Szewczyk**

Dyrektor ds. Zakupów- GRUPA NEUCA, negocjator, prawnik, z zakupami związany od 15 lat. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu strukturami zakupowymi w obszarze zakupów wspierających, bezpośrednich, inwestycyjnych oraz projektowych a także w zakresie kierowania projektami i wsparcia projektów od strony zakupowej. W zakupach budował, transformował i audytował struktury, skupiając się między innymi na poprawie efektywności procesowej oraz kosztowej. Negocjator z bogatym doświadczeniem w procesach negocjacyjnych, w których stawia na budowanie partnerskich relacji

i osiąganie korzyści przez wszystkie strony. Doświadczenie zdobywał w projektach inwestycyjnych

w różnych branżach, takich jak ochrona zdrowia, technologie informatyczne czy doradztwo strategiczne, które dały mu unikalną perspektywę i umożliwiają skuteczną realizację projektów oraz wspieranie ich od strony zakupowej. Jako kierownik projektu, dyrektor projektu czy członek komitetu sterującego, potrafi skutecznie koordynować

działania zespołów i zapewniać, że aspekty zakupowe są zintegrowane z ogólną strategią projektu.

### **Michał Ziółkowski**

Kierownik Zakupów, GRUPA NEUCA, W zakupach od blisko 10 lat. Osią jego działań jest wartości jaką zakupy mogą wносить do organizacji - usprawnia, skupia się na relacjach oraz interesariuszach, efektywności procesów oraz podejściu empirycznym. Budował i buduje skuteczne strategie. Jest członkiem zespołów projektowych, które miały i mają istotny wpływ na zwiększeniu skali biznesu oraz organizacji. Skupia się na wspieraniu przedsiębiorstw w profesjonalizacji i budowaniu efektywnych zakupów. Praktyk i propagator nowoczesnego podejścia do negocjacji, opartego na relacjach, budowaniu porozumienia i długofalowej współpracy.

### **Anna Moroń**

Dyrektor Pionu Zakupów GTV Poland SA, kilkakrotnie z sukcesem przeprowadzała zmiany

w obszarze zakupów tworząc skutecznie działające zespoły zakupowe będące profesjonalnym wsparciem dla biznesu. Efekty jej pracy zawsze widoczne są w wynikach negocjacyjnych, zadowoleniu klienta wewnętrznego przy utrzymaniu dobrych relacji wewnątrz firmy. Zarządzanie zakupami opiera na sprawdzonych metodach zawsze dopasowanych do charakteru firmy w której pracuje, zaczynając od rzetelnej analizy danych, poprzez analizy SWOT aż do metodyki Agile. Swoje doświadczenie zawodowe zbierała w międzynarodowych firmach takich jak Cemex Polska Sp. z o.o., Bilfinger IS Sp. z o.o., Ciech Trading, Salini Polska Sp. z o.o., zaczynając od stanowiska kupca. W międzynarodowym koncernie Bilfinger Industrial Services, członek Procurement Board na poziomie międzynarodowym. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego i Studiów MBA w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Warszawie.

### **Kamil Kochalski**

Category Manager Raw Materials & Energy ROCKWOOL GROUP, praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zakupach. Pracował w dużych międzynarodowych korporacjach m.in. jako European Sourcing Manager, Procurement Manager, aktualnie jako International Category Manager w Rockwool Group. Posiada tytuł MBA in Logistics and Supply Chain Management.

Wytrawny negocjator i strateg. Z łatwością zjednuje interesy i cieszy się dużym zaufaniem. Charakteryzuje go dobra ocena sytuacji i nietuzinkowe podejście, często „out of the box”.

W jego kręgu zainteresowań są zakupy Direct, w szczególności surowców naturalnych i energii, ale też z łatwością porusza się w kategoriach Indirect. Pomaga modernizować i umacniać rolę zakupów w organizacjach.

### **Maciej Król**

Właściciel w Górski Król Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych, absolwent Wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu, radca prawny wpisany na listę Okręgowej Izby



Radców Prawnych w Poznaniu (PZ-3616) oraz doradca restrukturyzacyjny (nr licencji 1405). Specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorców, upadłości konsumenckiej i gospodarczej oraz restrukturyzacji.

Kilkaset przeprowadzonych postępowań upadłościowych, zarówno przedsiębiorców, jak i osób nieprowadzących działalności gospodarczej jako radca prawny oraz kilkadziesiąt postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych, jako syndyk lub nadzorca. Radca prawny z wieloletnim zawodowym doświadczeniem, cechujący się indywidualnym podejściem do Klienta, zawsze starający się znaleźć jak najlepsze rozwiązanie problemu, indywidualnie dostosowane do potrzeb.

## Partnerzy kierunku



### Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

**Zapisując się do 31 lipca, zyskujesz 800 zł, dzięki:**

**400 zł** zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

**400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Do 31 lipca  
czesne już od  
**207 zł** ~~230 zł~~  
miesięcznie

# 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 i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Baza Usług Rozwojowych

### BUR - Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5050 zł <del>5450 zł</del>

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2605 zł <del>2895 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>540 zł <del>580 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>456 zł <del>490 zł</del></b>

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4850 zł <del>5450 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2505 zł <del>2805 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>520 zł <del>580 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>440 zł <del>490 zł</del></b>

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.