

Menedżer zarządzania zakupami

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry 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 Poznania, Szczecina, Chorzowa i Warszawy. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

międzynarodowych rynków.

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: dsp@warszawa.merito.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

Jeśli jesteś zainteresowany studiami poddyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt! Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

ZOSTAW KONTAKT

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 warszawa 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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 webinary

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

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

Program studiów

Program studiów 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

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 warszawą a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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😊

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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)
- 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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 teh idea forward, Evaluate and improve).

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Ocena okresowa dostawców

Dowiedz 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

Dowiedz 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

Dowiedz 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

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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 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, 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.

Beata Kasperowicz

Senior Manager Trade Compliance w Alcon Pharmaceuticals Ltd, Szwajcaria. Ekspert w zakresie stosowania

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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.

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 rozpoczynał 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.

Dawid Kujaczyński

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 osiągnięcie 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 skuteczne zarządzanie projektami 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 wnieść 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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

profesjonalizacji i budowaniu efektywnych zakupów. Praktyk i propagator nowoczesnego podejścia do negocjacji, opartego na relacjach, budowaniu porozumienia i długofalowej współpracy.

Anna Moron

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

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



**UNIWERSYTET
WSB MERITO
WARSZAWA**

do potrzeb.

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.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5450 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2805 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł

	Rok nauki	Czesne
--	-----------	--------

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



12 rat

1 rok

490 zł

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5450 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2805 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	490 zł