



Uniwersytet WSB
Merito w Toruniu



Menedżer zarządzania zakupami (studia online)

Numer usługi 2024/07/23/5058/2232150

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 30.11.2024 do 12.07.2025

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

33,33 PLN brutto/h

33,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Kierunek studiów będzie dobrym wyborem dla osób, które dopiero planują rozpoczęcie pracy zawodowej w obszarze zarządzania i chcą zdobyć specjalistyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do odniesienia sukcesu w dynamicznym świecie biznesu,</p> <p>UWAGA! Usługa kierowana również do Uczestników projektu KIERUNEK ROZWÓJ- umowa ramowa z WUP Toruń celem rozliczania bonów</p>
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	180

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie teoretycznej i praktycznej wiedzy popartej konkretnymi przykładami w zakresie dobrych praktyk zakupowych stosowanych przez liderów rynkowych.

Zyskanie świadomości, jakie zmiany można wdrażać w swoich firmach, żeby poprawić efektywność procesów zakupowych.

Zrozumienie zasad skutecznych negocjacji zakupowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje zespół zakupowy przy wsparciu o takie narzędzia jak np. macierz kompetencji.	Dobiera adekwatne narzędzia do osobowości i kompetencji podległego zespołu	Prezentacja
Zabezpiecza zakup produktów lub usług przez zastosowanie właściwych zapisów w umowach	Dobiera odpowiednie zapisy, podstawy prawne do wykonywanych obowiązków i czynności	Obserwacja w warunkach symulowanych
Interpretuje strategie zakupowe, metody ich formułowania oraz wdrażania	Projektuje pracę zespołu na podstawie poznanych metod oraz strategii zakupowych	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych, które otrzymuje absolwent, zawiera program studiów wraz z liczbą godzin i uzyskaną liczbą punktów ECTS

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK Wydanie świadectwa potwierdza zaliczenie wszystkich modułów oraz przedmiotów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK Świadectwo jest zgodne z Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego.

Program

Liczba miesięcy nauki: **9**

Liczba godzin: **168 (192 h zdalnych w czasie rzeczywistym, w tym 96 h teoretycznych, 72 h praktycznych)**

Liczba zjazdów: **11**

Liczba semestrów: **2**

Liczba punktów ECTS: **30**

Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów: **świadectwo ukończenia studiów podyplomowych**

Program studiów podyplomowych kierunku Menedżer zarządzania zakupami:

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.

RYZIKO 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.

OGRANICZANIE 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)
- 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 teh 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

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 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 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.

-

Harmonogram zjazdów:

I zjazd: 30.11-1.12.2024

II zjazd: 14-15.12.2024

III zjazd: 18-19.01.2025

IV zjazd: 8-9.02.2025

V zjazd: 1-2.03.2025 *UWAGA! zmiana terminu na 15-16.03.2025

VI zjazd: 22-23.03.2025

VII zjazd: 12-13.04.2025 *UWAGA! zajęcia w dniu 12.04 zostały odwołane z powodu awarii Teams

VIII zjazd: 10-11.05.2025

IX zjazd: 24-25.05.2025

X zjazd: 28-29.06.2025

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 68

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 68 Zakupy i ich znaczenie w organizacji Grzegorz Olechniewicz	30-11-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 68 Zakupy i ich znaczenie w organizacji Grzegorz Olechniewicz	30-11-2024	10:45	12:15	01:30
3 z 68 Zakupy i ich znaczenie w organizacji Grzegorz Olechniewicz	30-11-2024	12:45	14:15	01:30
4 z 68 Zakupy i ich znaczenie w organizacji Grzegorz Olechniewicz	30-11-2024	14:30	16:00	01:30
5 z 68 Kryteria doboru i oceny dostawców Grzegorz Olechniewicz	01-12-2024	09:00	10:30	01:30
6 z 68 Kryteria doboru i oceny dostawców Grzegorz Olechniewicz	01-12-2024	10:45	12:15	01:30
7 z 68 Kryteria doboru i oceny dostawców Grzegorz Olechniewicz	01-12-2024	12:45	14:15	01:30
8 z 68 Kryteria doboru i oceny dostawców Grzegorz Olechniewicz	01-12-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 68 Sourcing i strategie sourcingowe - Kamil Kochalski	14-12-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 68 Sourcing i strategie sourcingowe - Kamil Kochalski	14-12-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 68 Sourcing i strategie sourcingowe - Kamil Kochalski	14-12-2024	12:45	14:15	01:30
12 z 68 Sourcing i strategie sourcingowe - Kamil Kochalski	14-12-2024	14:30	16:00	01:30
13 z 68 Procedury celne w handlu międzynarodowym - Beata Kasperowicz	15-12-2024	09:00	10:30	01:30
14 z 68 Procedury celne w handlu międzynarodowym - Beata Kasperowicz	15-12-2024	10:45	12:15	01:30
15 z 68 Procedury celne w handlu międzynarodowym - Beata Kasperowicz	15-12-2024	12:45	14:15	01:30
16 z 68 Procedury celne w handlu międzynarodowym - Beata Kasperowicz	15-12-2024	14:30	16:00	01:30
17 z 68 Procedury celne w handlu międzynarodowym - Beata Kasperowicz	15-12-2024	16:05	17:35	01:30
18 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	18-01-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	18-01-2025	10:45	12:15	01:30
20 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	18-01-2025	12:45	14:15	01:30
21 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	18-01-2025	14:30	16:00	01:30
22 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	19-01-2025	09:00	10:30	01:30
23 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	19-01-2025	10:45	12:15	01:30
24 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	19-01-2025	12:45	14:15	01:30
25 z 68 Organizacja i zarządzanie działem zakupów - Anna Moroń	19-01-2025	14:30	16:00	01:30
26 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Rafał Szewczyk	08-02-2025	09:00	10:30	01:30
27 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Rafał Szewczyk	08-02-2025	10:45	12:15	01:30
28 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Rafał Szewczyk	08-02-2025	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Rafał Szewczyk	08-02-2025	14:30	16:00	01:30
30 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Michał Ziółkowski	09-02-2025	09:00	10:30	01:30
31 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Michał Ziółkowski	09-02-2025	10:45	12:15	01:30
32 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Michał Ziółkowski	09-02-2025	12:45	14:15	01:30
33 z 68 Zarządzanie zakupami w projektach - Michał Ziółkowski	09-02-2025	14:30	16:00	01:30
34 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	01-03-2025	09:00	16:00	07:00
35 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	02-03-2025	09:00	16:00	07:00
36 z 68 Strategie zakupowe - Grzegorz Olechniewicz	15-03-2025	09:00	10:30	01:30
37 z 68 Strategie zakupowe - Grzegorz Olechniewicz	15-03-2025	10:45	12:15	01:30
38 z 68 Strategie zakupowe - Grzegorz Olechniewicz	15-03-2025	12:45	14:15	01:30
39 z 68 Strategie zakupowe - Grzegorz Olechniewicz	15-03-2025	14:30	16:00	01:30
40 z 68 Praca nad projektem - Grzegorz Olechniewicz	15-03-2025	16:05	17:35	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 68 Zarządzanie kategorią w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	16-03-2025	09:00	10:30	01:30
42 z 68 Zarządzanie kategorią w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	16-03-2025	10:45	12:15	01:30
43 z 68 Zarządzanie kategorią w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	16-03-2025	12:45	14:15	01:30
44 z 68 Zarządzanie kategorią w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	16-03-2025	14:30	16:00	01:30
45 z 68 Zarządzanie łańcuchem dostaw - Dawid Kujaczyński	22-03-2025	09:00	10:30	01:30
46 z 68 Zarządzanie łańcuchem dostaw - Dawid Kujaczyński	22-03-2025	10:45	12:15	01:30
47 z 68 Zarządzanie łańcuchem dostaw - Dawid Kujaczyński	22-03-2025	12:45	14:15	01:30
48 z 68 Zarządzanie łańcuchem dostaw - Dawid Kujaczyński	22-03-2025	14:30	16:00	01:30
49 z 68 Zarządzanie zapasami - Dawid Kujaczyński	23-03-2025	09:00	10:30	01:30
50 z 68 Zarządzanie zapasami - Dawid Kujaczyński	23-03-2025	10:45	12:15	01:30
51 z 68 Zarządzanie zapasami - Dawid Kujaczyński	23-03-2025	12:45	14:15	01:30
52 z 68 Zarządzanie zapasami - Dawid Kujaczyński	23-03-2025	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
53 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	12-04-2025	09:00	10:30	01:30
54 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	12-04-2025	10:45	12:15	01:30
55 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	12-04-2025	12:45	14:15	01:30
56 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	12-04-2025	14:30	16:00	01:30
57 z 68 Praca nad projektem - Grzegorz Olechniewicz	12-04-2025	16:05	17:35	01:30
58 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	13-04-2025	09:00	10:30	01:30
59 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	13-04-2025	10:45	12:15	01:30
60 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	13-04-2025	12:45	14:15	01:30
61 z 68 Negocjacje w zakupach - Grzegorz Olechniewicz	13-04-2025	14:30	16:00	01:30
62 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	10-05-2025	09:00	16:00	07:00
63 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	11-05-2025	09:00	16:00	07:00
64 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	24-05-2025	09:00	16:00	07:00
65 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	25-05-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
66 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	28-06-2025	09:00	15:30	06:30
67 z 68 Menadżer zarządzania zakupami	29-06-2025	09:00	15:30	06:30
68 z 68 Menadżer zarządzania zakupami WALIDACJA	12-07-2025	09:00	15:30	06:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	33,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Grzegorz Olechniewicz

PREZES ZARZĄDU / DORADCA / TRENER

Od 2018 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, twórca programu MENADŻER ZARZĄDZANIA ZAUPAMI i opiekun merytoryczny. W przeciągu ostatnich 5 lat realizował projekty i strategię między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. Od lat doradza dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania.

W latach 2018-2024 przeprowadził liczne szkolenia oraz w obszarze optymalizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca Grup Zakupowych (realizacja zakupów grupowych). Obecnie (od 2017) wykładowca, konsultant merytoryczny na Uniwersytetach WSB. W latach 2018-2024 prowadził zajęcia z zakresu m.in.: Zakupy i ich znaczenie, Kryteria doboru i oceny dostawców, Zarządzanie zakupami w projektach



2 z 4

Beata Kasperowicz

Praktyk 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 czy PEPCO. Od 2018 konsultant ds. celnych w GOODMAN GROUP Sp. z o. o.

W ciągu ostatnich 5 lat pełniła funkcję specjalisty do spraw celnych w międzynarodowych firmach, zarządzając procesem odpraw celnych i wdrażając procedurę uproszczoną. Odpowiadała również za kwestie związane z uzyskaniem i utrzymaniem statusu AEO jako pełnomocnik Zarządu ds. AEO. Aktywnie uczestniczyła w konsultacjach z Ministerstwem Finansów przed wdrożeniem nowego Unijnego Kodeksu Celnego reprezentując interes przedsiębiorców. Entuzjasta swojego zawodu – z łatwością nawiązuje relacje z przedstawicielami organów celnych przekuwając je w realne korzyści dla firm, które reprezentuje.

Od 2021 do chwili obecnej- wykładowca Uniwersytetów WSB Merito z zakresu: Transport i realizacja dostaw materiałów, Procedury celne w handlu międzynarodowym.



3 z 4

Dawid Kujaczyński

Ekspert w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw z 15 letnim doświadczeniem, absolwent Politechniki Poznańskiej na kierunku Logistyka.

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.

Ostatnie 5 lat piastuje funkcję Dyrektora planowania łańcucha dostaw w AMICA S.A.

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.

Od maja 2023 wykładowca/trener dla UWSB Merito w Toruniu, Poznaniu i Chorzowie- prowadził zajęcia z zakresu: Supply Chain Management.



4 z 4

Kamil Kochalski

Od stycznia 2022 roku - Category Manager Raw Materials & Energy ROCKWOOL GROUP, praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zakupach. Pracował w dużych międzynarodowych korporacjach m.in. jako European Sourcing Manager (2017-2020), Procurement Manager (2020-2021), aktualnie jako International Category Manager w Rockwool Group.

W latach 2018-2020 ukończył studia MBA Logistic & Supply Chain Management na Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu.

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu. Pliki dokumentów mogą być przygotowane w różnych formatach.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

UWAGA! Usługa kierowana również do Uczestników projektu KIERUNEK ROZWÓJ- umowa ramowa z WUP Toruń

Informacje dodatkowe

Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. Zmianie nie ulegają godziny usługi.

Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 1h dydaktyczna równa się 45 minutom

Warunki techniczne

Techniczne wymagania do zajęć online:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do stałego Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz, aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.
- niezbędne oprogramowanie: pakiet biurowy MS Office, MS Teams

- platforma za pośrednictwem, której będzie prowadzona usługa: MS Teams
- minimalne łącze o przepustowości 50 Mbps

Kontakt



Wiktoria Szewczyk

E-mail wiktoria.szewczyk@lodz.merito.pl

Telefon (+48) 52 5829 128