STUDIA PODYPLOMOWE

PROCUREMENT MANAGER DS. ZAKUPÓW

Zapraszamy na studia podyplomowe Manager ds. Zakupów współorganizowane z uczelnią WSZIB. Kierunek studiów Procurement Leader został stworzony z myślą o osobach, które chcą poszerzyć wiedzę i umiejętności w zakresie efektywnego zarządzania procesami zakupowymi.
Zapisz się na studia i nawiąż kontakty biznesowe z profesjonalistami z branży zakupowej!

Zapisz się na studia:

https://www.luqam.com/studia-podyplomowe/manager-ds-zakupow/

Informacje

Informacje organizacyjne

- 4 certyfikaty
- 2 semestry, 9 zjazdów
- zajęcia w soboty i niedziele, w godzinach 9.00-15.30
- spotkania w formie on-line
- minimum 70% obecności na zajęciach
- egzamin dyplomowy
- dostęp do platformy szkoleniowej Opexity
- case studies i zajęcia w formie warsztatowej

O kierunku studiów Manager ds. Zakupów

Studia podyplomowe Manager ds. Zakupów są przeznaczone dla osób zainteresowanych poszerzeniem swojej wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania procesami zakupowymi, zarówno w przedsiębiorstwach produkcyjnych, handlowych, jak i usługowych.

Podczas studiów z zakupów Uczestnicy będą zgłębiać wiedzę na temat finansowych i prawnych aspektów zakupów, grup zakupowych, psychologii zakupów, podstaw marketingu, sztuki negocjacji, czy zarządzania łańcuchem dostaw, które są tylko przykładowymi zagadnieniami omawianymi w ramach studiów.

Studenci poznają ponadto narzędzia pomocne w pracy zakupowca z uwzględnieniem wirtualnych systemów takich jak e-aukcje, czy B2B. Zdobędą również zdolności analitycznego myślenia, tworzenia zapytań ofertowych, zarządzania procesami oraz harmonijnej współpracy z pozostałymi działami firmy.

Dzięki studiom Manager ds. Zakupów zwiększysz swoją wiedzę i umiejętności oraz przyspieszysz swój rozwój zawodowy!

O kierunku

Cena

6900 zł brutto

Zniżki

10% przy zapisie na studia do 30.06.2023 r.

Więcej zniżek znajdziesz na naszej stronie internetowej!

PROGRAM STUDIÓW

01 Organizacja działu zakupów w nowoczesnym przedsiębiorstwie

Zajęcia mające na celu zapoznać uczestników z organizacją działu zakupów w nowoczesnym przedsiębiorstwie. Uczestnicy poznają organizację matrycową, zarządzanie zakupami poprzez klasy materiałowe, czyli „commodities" zasadę „co-management" w dziale zakupów, powiązania z działem jakości i innymi działami organizacji, a także będą znali angielską nomenklaturę, coraz częściej stosowaną w polskich organizacjach. Po zajęciach uczestnicy będą umieli zbudować organizację zakupów odpowiadającą potrzebom własnej organizacji, wyznaczać cele zakupowe i monitorować ich realizację, włączać do współpracy inne działy przedsiębiorstwa w zakresie realizacji celów zakupowych. Sposób realizacji zajęć: mini – wykład, prezentacja, gry i ćwiczenia.

Program zajęć:

1. Główne funkcje działu zakupów w organizacji.
   - Zakupy produkcyjne.
   - Nieprodukcyjne.
   - Projektowe.
2. Zakres obowiązków działu zakupów w organizacji.
3. Cele i wskaźniki efektywności.
4. Narzędzia stosowanych w pracy działu zakupów.

02 Strategie zakupowe i sourcing

Celem zjazdu jest zapoznanie uczestników z polityką zakupową w nowoczesnej organizacji oraz strategiami stosowanymi w celu realizacji polityki i wynikających z niej zadań, a także przedstawienie uczestnikom najważniejszych zasad rozwoju współpracy z dostawcami, w oparciu o integrację dostawców w nowych projektach i produkcji seryjnej. Po zajęciach uczestnik będzie rozumiał założenia polityki zakupowej, będzie umiał zbudować właściwą dla swej organizacji strategię zakupów, a także zarządzać panelem dostawców w celu efektywnej realizacji założeń wynikających ze strategii. Zajęcia są prowadzone z wykorzystaniem mini-wykładu, prezentacji, gier analitycznych i studium przypadku.

Program zajęć:

1. Główne funkcje działu zakupów w organizacji.
   - Zakupy produkcyjne.
   - Nieprodukcyjne.
   - Projektowe.
2. Zakres obowiązków działu zakupów w organizacji.
3. Cele i wskaźniki efektywności.
4. Narzędzia stosowanych w pracy działu zakupów.

03 Prawne aspekty zakupów

Zajęcia skupiające się na przedstawienie prawnych aspektów związanych z zakupami w organizacjach. W trakcie zjazdu poruszane są kwestie rodzajów świadczeń oraz umów zawieranych z klientami.

Program zajęć:

1. Zobowiązania - co to takiego? Rodzaje świadczeń.
   - Odsetki – wykonanie zobowiązań.
   - Czym jest szkoda – rodzaje szkody, związek przyczynowy, wina. Naprawienie szkody.
   - Umowa jako źródło zobowiązań – umowy nazwane i nienazwane, swoboda umów, forma umów forma pisemna forma aktu notarialnego.
   - Wzorce umowne (OWU) konflikt wzorców – zawieranie umów, umowa przedwstępna.
   - Zadatek.
   - Umowne prawo odstąpienia.
   - Kara umowna – sposób liczenia terminów.
2. Umowa sprzedaży.
   - Zawarcie i forma.
   - Obowiązki stron.
   - Rękojmia za wady.
   - Gwarancja.
   - Szczególne rodzaje sprzedaży.

3. Umowa o dzieło/roboty budowlane.
    - Zawarcie i forma.
    - Obowiązki stron.
    - Rękojmia za wady.
4. Usługi i zlecenie.
    - Zawarcie i forma.
    - Obowiązki stron.
    - Podnajem.
    - Rękojmia za wady.
    - Wypowiedzenie.
5. Oznaczenia stron w umowach.
    - Osoba fizyczna.
    - Działalność gospodarcza.
    - Spółka.
6. Zabezpieczenia umów.

04 Narzędzia zakupowca

Celem warsztatu jest zapoznanie uczestników z podstawowymi narzędziami w pracy kupca, takimi jak: zapytanie ofertowe, „cost break down", Long Term Agreement, karty produktywności, analiza LPP, Value Stream Analysis, analiza produktu. Uczestnicy poznają także rodzaje produktywności, sposoby ich poszukiwania oraz przykłady planów działań dotyczących produktywności i metody ich monitorowania.

Po jego zakończeniu będą umieli stosować je w praktyce. Zajęcia oparte są o ćwiczenia mające charakter warsztatowy, prezentacje i analizy studium przypadku.

Program zajęć:

1. Strategiczna rola zakupów w przedsiębiorstwie – udział zakupów w wartości sprzedaży.
2. Struktura nowoczesnej organizacji zakupów:
    - Zarządzanie poprzez grupy asortymentowe.
    - Podział organizacji zakupów dostosowany do rodzaju działalności i wielkości firmy.
    - Rola jakości dostaw i dostawców w organizacji zakupów.
3. Strategie zakupowe.
4. Etapy procesu zakupowego.
5. Narzędzia stosowane w procesie sourcingu/wyboru dostawcy:
    - Ocena dostawców (rating, EVAL).
    - Presourcing.
    - Sourcing.
    - Bundling i bidding.
6. Budowanie długoterminowych relacji z dostawcami:
    - Jak budować kontrakt z dostawcą.
    - Specyfikacje.
    - Zapytanie ofertowe.
    - Oferta.
    - Struktura kosztów dostawcy.
    - Specyfika umów z kontrahentami pośrednioprodukcyjnymi.
7. Kategorie kosztów w przedsiębiorstwie przemysłowym.
8. Rola zakupów w optymalizacji kosztów łańcuchów:
    - Analiza struktury kosztów dostawców.
    - Optymalizacja procesów, eliminacja strat, Value Stream Analysis.
    - Analiza produktu.
    - Logistyka (milk run, CSA).
    - Propozycje oszczędności od dostawców.
    - Linear Performance Pricing.

05 Zarządzanie reklamacjami, a rozwój relacji z klientem

Podczas zajęć omawiane będą kwestie związane z procesem zarządzania reklamacjami w firmie. Ważnym elementem zajęć będzie omówienie sposobów komunikowania się z Klientem, a także kwestii budowania strategii lojalności Klientów.

Program zajęć:

1. Wymagania klienta - teoria a praktyka.
    - Tworzenie wymagań na etapie projektu.
    - Modyfikacja wymagań.
2. Tworzenie dobrych relacji z Klientem.
3. Zarządzanie reklamacją.
    - Zwrot z linii klienta.

- Zwrot gwarancyjny.
- Reklamacja logistyczna.

4. Zaangażowanie kierownictwa.
5. Sposoby komunikacji z Klientem.
6. Systemy zapobiegania reklamacjom.
7. Budowanie bazy wiedzy o reklamacjach.

06 Organizacja grup zakupowych

Szkolenie prowadzone przez współtwórcę jednej z największych grup zakupowych w Polsce skupiać się będzie na zagadnieniach dotyczących prezentacji popularnych rozwiązań występujących przy organizacji grup zakupowych oraz zasad organizacji grup zakupowych w zakresie obszaru, procesu, kwestii formalnych i narzędzi.

Dodatkowo przedstawione zostaną studia przypadków – doświadczenia jednego z krajowych Klubów Biznesu (m.in. zakupy energii) oraz firmy handlowej (karty paliwowe).

07 Cost Breakdown - kosztorys zakupowca

Podczas szkolenia uczestnicy budują wspólnie kosztorys, analizują go i podejmują sami kolejne kroki i decyzje w celu doboru właściwego dostawcy.

Symulacja wydarzeń podczas szkolenia jest oparta na realnym przykładzie projektu, który w rzeczywistości trwał 3 lata. Zajęcia realizowane są w formie warsztatu i bazują na symulacji katastrofalnej sytuacji na rynku materiałów ziem rzadkich. Szkolenie zawiera wiele ciekawych 'tpis & tricks' stosowanych przez zakłady produkcyjne w kosztorysach. Podczas szkolenia uczestnicy wykorzystują Internet i pliki kalkulacyjne MS Excel (wykorzystanie laptopów na szkoleniu).

Uczestnicy wprowadzeni są w realia rynku i w dalszym przebiegu szkolenia sami decydują o jego przebiegu. Podczas przebiegu szkolenia

08 Jakość w zakupach i audit dostawcy

W ramach zajęć słuchacze studiów poznają specyfikę możliwego sposobu oceny dostawcy pod kątem potencjalnego spełnienia w przyszłości wymagań kontrahenta. Omówiony zostanie szczegółowo proces auditu u dostawcy.

Program zajęć:

1. Wymagania branży motoryzacyjnej w zakresie procesu zakupów – standard IATF 16949 punkt 8.4 – omówienie wymagań i przykłady.
2. Jakość na etapie doboru i zakontraktowania dostawcy (pre-sourcing activity/ sourcing activity) – omówienie poszczególnych kroków.
   - Weryfikacja wymagań dla wyrobu (rysunki / specyfikacje).
   - Analiza ryzyka (risk assesment).
   - Weryfikacja procesu u dostawcy (line side review).
   - Potwierdzenie wykonalności dostawcy (team feasibility commitment letter)
   - Warunki kontraktowe / specyficzne wymagania klienta finalnego (OEM).
   - Szczegółowy audyt u dostawcy (nowy dostawca).
     - Jak przeprowadzić efektywny audit?
     - Analiza różnych obszarów działalności firmy (zarządzanie, produkcja, analiza finansowa).
     - Podsumowanie auditu.
3. Jakość w procesie zatwierdzenia wyrobu i procesu – omówienie zagadnień w zakresie APQP/PPAP – (ogólne wymagania oraz istota poszczególnych działań /dokumentów w odniesieniu do aspektów jakościowych).
4. Nadzór jakościowy w seryjnej produkcji.
   - Kontrola na wejściu (rodzaje i metody).
   - Postępowanie reklamacyjne (wymagania klientów, CSL1, CSL2 itp.).
   - Narzędzia jakościowe – 5xWhy, 8D, itp.
   - Analiza / monitoring dostawcy i działania po analizie (quality scorecard).
   - Narzędzia poprawy jakościowej dostawców.
5. Audity u dostawców – omówienie rodzajów auditów wykonywanych u dostawcy/przykłady.
   - Audit 1, 2, 3 strony (objaśnienie definicji).
   - Audit systemu (nowy dostawca, dostawca z nieakceptowanym statusem jakościowym itp.).
   - Audit procesu (APQP, R&R, itp.).
6. Zarządzanie zmianą – omówienie istoty właściwego nadzoru jakościowego i komunikacji w przypadku zmian na wyrobach od dostawców.

09 Ocena finansowa dostawcy

Analiza finansowa dostawcy zajmuje się: analizą wstępną i rozwiniętą bilansu oraz rachunku zysków i strat firmy, analizą i oceną przepływów pieniężnych, analizą sytuacji finansowej, analizą wyniku finansowego oraz czynników, które go ukształtowały.

W ramach zajęć przedstawione zostaną modele oceny dostawcy pod kątem finansowo-księgowym.

Program zajęć:

1. Problematyka porównywalności danych ekonomiczno-finansowych.
2. Metody analizy przyczynowej.
3. Analiza bilansu, rachunku zysku i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych.
4. Dźwignia operacyjna, finansowa, analiza progu rentowności.
5. Analiza wskaźnikowa.
6. Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw.

10 Lean Management

Lean Management, czyli produkcja odchudzona, to system zarządzania produkcją, którego celem jest likwidacja metodami organizacyjnymi wszelkiego rodzaju strat poprzez: poprawienie jakości produktu, realizację dostaw na czas, racjonalne wykorzystanie zasobów (w tym czasu), redukcję zapasów magazynowych. W trakcie zajęć zostaną przedstawione podstawowe zagadnienia koncepcji Lean Management.

Program zajęć:

1. Wprowadzenie do Lean Management.
2. Identyfikacja i rodzaje strat.
3. Wdrażanie – etapy, pułapki.
4. Podstawowe narzędzia Lean Management.

11 Negocjacje w zakupach

Dwa dni zajęć o charakterze mocno warsztatowym z użyciem kamery (odgrywanie i nagrywanie scenek handlowych w celu nauki rzetelnego opracowania i zastosowania strategii negocjacji).

Program zajęć:

1. Ustalenie celów negocjacji.
2. Przygotowanie negocjacji.
   - Złote zasady negocjacji.
   - Etapy negocjacji.
   - Przygotowanie strategii negocjacji.
   - Stworzenie odpowiedniej argumentacji.
   - Odpieranie zastrzeżeń sprzedawcy.
3. Przeprowadzenie skutecznej rozmowy negocjacyjnej.
4. Przezwyciężanie trudności w negocjacjach.
5. Analiza negocjacji.

12 Warsztaty z zakresu komunikacji interpersonalnej

Podczas zajęć uczestnicy dokonują autodiagnozy własnego temperamentu oraz dominujących sposobów zachowania i komunikacji w relacjach interpersonalnych. Następnie zdobywają umiejętności rozpoznawania oraz adekwatnego reagowania na swoich odbiorców.

Program zajęć:

1. Etapy i elementy procesu komunikacji.
2. Podstawy skutecznej komunikacji interpersonalnej.
3. Koncepcja Alberta Mehrabiana – udział komunikacji werbalnej i niewerbalnej w przekazywaniu i pozyskiwaniu informacji.
4. Komunikacja niewerbalna – podstawowe elementy mowy ciała.
5. Co to znaczy być dobrym rozmówcą?
   - Budowanie autorytetu w oczach rozmówcy.
   - Zdolność empatii.
   - Autoprezentacja.
6. Sztuka zadawania właściwych pytań.
7. Techniki aktywnego słuchania.
8. Zasady komunikacji perswazyjnej.
9. Stosowanie asertywnych technik komunikacyjnych w budowaniu pozytywnych relacji z rozmówcą.
10. Zasady udzielania i pozyskiwania informacji zwrotnych.
11. Trudności w procesie komunikacji oraz rozwiązywanie problematycznych sytuacji interpersonalnych.

PROWADZĄCY STUDIA PROWADZĄ

Łukasz Grygierczyk

Trener, konsultant LUQAM ds. zakupów. Otrzymał tytuł magistra w specjalności Międzynarodowa oraz krajowa spedycja i przewozy. Swoje doświadczenie zdobywał na takich stanowiskach, jak: Specjalista ds. Koordynacji Dostaw, Program Buyer, Intercompany Buyer, Commodity Buyer. Do jego obowiązków należało m.in. przygotowanie strategii wyboru dostawców, negocjacje warunków zakupu komponentów produkcyjnych, poszukiwanie nowych dostawców i włączanie ich do bazy dostawców, wypełnianie komercyjnych celów programowych, negocjacje komercyjne. Zajmował się zarządzaniem zamówieniami zakupowymi i kontrolowanie łańcucha dostaw dla klientów strategicznych, negocjowaniem cen z przewoźnikami celem dostarczenia dóbr na teren Unii Europejskiej oraz poza nią, procesowaniem zamówień klientów intercompany oraz zewnętrznych. Swoją wiedzę poszerzał biorąc udział w licznych szkoleniach, m. in. Specyficzne wymagania klienta Daimler AG – CSR Daimler AG, Negocjacje zakupowe, Projektowanie i doskonalenie procesów, CSR w małym i dużym przedsiębiorstwie.

Jagoda Król

Trenerka oraz konsultantka ds. systemów zarządzania i World Class Manufacturing. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zdobywała doświadczenia zawodowe na stanowiskach Pełnomocnika Systemu Zarządzania Jakością, Menadżera ds. World Class Manufacturing i Kierownika Działu Jakości w branży elektronicznej i automotive. W ramach obowiązków zajmowała się nadzorem nad systemami zarządzania, wsparciem merytorycznym w prowadzeniu projektów Standard i Major Kaizen, realizacją projektów z zakresu Lean/TPM/WCM. Ekspert w zakresie znormalizowanych systemów zarządzania (jakość, środowisko, BHP, IATF 16949). Specjalizuje się w narzędziach zarządzania, takich jak FMEA, PPAP, APQP, specyficznych wymaganiach klienta (Volkswagen, Volvo, BMW), narzędziach rozwiązywania problemów jakościowych. Prowadzi projekty wdrożeniowe i szkoleniowe dla firm w całej Polsce. Auditor ogólnopolskiego programu Liga Mistrzów 5S LUQAM.

Piotr Tomczyk

Trener oraz konsultant w zakresie zakupów w LUQAM. Swoje doświadczenie zdobywał w branży automotive. Pełnił funkcje Material&Production Control Specialist, Commodity Buyer czy Project Buyer. W ramach swojej pracy zawodowej może pochwalić się wieloma osiągnięciami, m.in. wprowadził wielu nowych dostawców u dużej wartości dodanej dla biznesu, zarządzał różnymi kryzysami rynkowymi, które związane są z bankructwem dostawców. Prowadził również audity ewaluacyjne dostawców i analiza oceny ryzyka. Celem i pasją trenera jest inspirowanie innych.

Kontakt

LUQAM

Magdalena Jędrzejczyk
Opiekun studiów podyplomowych

+48 516 157 602
mjedrzejczyk@luqam.com