

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Strategie zakupowe		Kod 1011102411011147661
Kierunek studiów Logistyka - studia stacjonarne II stopnia	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) ogólnoakademicki	Rok / Semestr 1 / 1
Ścieżka obieralności/specjalność Logistyka łańcuchów dostaw	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) stacjonarna	
Godziny Wykłady: 15 Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: 30		Liczba punktów 5
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) inny		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) ogólnouczelniany
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki techniczne		Podział ECTS (liczba i %) 5 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
<p>dr inż. Krzysztof Kubiak email: krzysztof.kubiak@put.poznan.pl tel. 616653405 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań</p>		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Zna podstawowe bieżące problemy logistyczne.
2	Umiejętności:	Interpretuje i potrafi objaśniać podstawowe pojęcia i zależności związane z przepływem towarów, potrafi zaprojektować system dystrybucji.
3	Kompetencje społeczne	Rozumie, że właściwe wdrażanie strategii nie zależy od technologii ale przede wszystkim od kompetencji personalnych i społecznych kadry zarządzającej. Student potrafi dyskutować, bronić swoich poglądów oraz analizować pomysły innych osób.
Cel przedmiotu:		
C1 Zapoznanie studentów z kompleksowym procesem zakupów		
C2 Wykształcenie sprawności korzystania z narzędzi analizy strategii zakupowych		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Zna przedmiot i rolę zakupów, w procesie logistycznym - [K2A_W02] 2. Zna metody zarządzania strategicznego i możliwości wykorzystania ich w działalności logistycznej przedsiębiorstw - [K2A_W03, K2A_W04] 3. Zna podstawowe koncepcje oraz metody zarządzania przepływem materiałów - [K2A_W08] 4. Zna elementy zapytania ofertowego, zna etapy negocjacji zakupowych - [K2A_W09] 5. Zna klasyfikacje strategii zakupowych, zna narzędzia analizy stosowane przy budowie strategii zakupowych - [K2A_W13]		
Umiejętności:		
1. Potrafi rozwiązywać proste problemy w obszarze zakupów na różnych rynkach - [K2A_U02] 2. Potrafi samodzielnie sporządzać zapytanie ofertowe, potrafi przeprowadzić negocjacje zakupowe - [K2A_U04, K2A_U05] 3. Potrafi dokonać analizy strategii zakupowych w wybranym przedsiębiorstwie, potrafi korzystać z narzędzi stosowanych przy budowie strategii zakupowych - [K2A_U09, K2A_U10, K2A_U15] 4. Potrafi wprowadzić strategię zakupową w wybranym przedsiębiorstwie uwzględniając ulepszenia z wcześniejszych analiz - [K2A_U11, K2A_U12, K2A_U16]		
Kompetencje społeczne:		
1. Chętnie i aktywnie komunikuje w różnych formach na tematy związane procesem zakupów - [K2A_K03] 2. Samodzielnie i krytycznie uzupełnia wiedzę i umiejętności o wymiar interdyscyplinarny - [K2A_K04]		

Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		
<p>Ocena formująca:</p> <p>a)w zakresie projektu: Bieżąca ocena aktywności na zajęciach (pytania prowadzącego zajęcia), ocena wykonania części projektu.</p> <p>b)w zakresie wykładów: Zadawanie pytań odwołujących się do treści poprzednich wykładów na kolejnym wykładzie.</p> <p>Ocena podsumowująca: Wykład: odpytywanie ustne (na podstawie przygotowanych zestawów pytań) Projekt: wykonanie projektu</p>		
Treści programowe		
<p>1. Przedmiot zakupów. 2. Zasady poszukiwania partnera handlowego i oceny jego wiarygodności. 3. Negocjacje zakupowe. 4. Strategie zakupowe (single sourcing, sole sourcing, multiple sourcing, strategie transakcyjne i partnerskie). 5. Procedury zakupowe. 6. Narzędzia analizy stosowane przy budowie strategii zakupowych (Macierz Kraljica, Model Buy-Grid, Macierz pozycjonowania strategicznego). 7. E-narzędzia zakupowe.</p> <p>Wykorzystywane metody: Wykład ? dyskusja, analiza przypadków Projekt ? metoda projektów, Macierz Kraljica, Model Buy-Grid, Macierz pozycjonowania strategicznego, Metodyka myślenia sieciowego</p>		
<p>Literatura podstawowa:</p> <p>1. Kubiak K., The application of value network analysis at an ICT company ? case study, [w:] Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej nr , Politechnika Poznańska, Poznań 2016 2. Różycki M., Strategie zakupowe. Jak prowadzić udane negocjacje w łańcuchu dostaw, Helion, Gliwice, 2016 3. Grzybowska K., Strategie zakupowe, Politechnika Poznańska, Poznań, 2011. 4. Gąsiorowska E., Decyzje zakupowe na rynku małych przedsiębiorców, Difin, Warszawa, 2007. 5. Hadaś Ł., Klimarczyk G , Ragin-Skorecka K., Zarządzanie zakupami. Poradnik, Open Nexus, 2014.</p>		
<p>Literatura uzupełniająca:</p> <p>1. Bendowski J., Radziejowska G., Logistyka zaopatrzenia w przedsiębiorstwie, 2005. 2. Lysons K., Zakupy zaopatrzeniowe, PWE, Warszawa 2004.</p>		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Udział w zajęciach wykładowych	15	
2. Udział w zajęciach projektowych	30	
3. Przygotowanie się do zajęć	30	
4. Przygotowanie do zaliczeń	30	
5. Konsultacje	18	
6. Kolokwium (test końcowy)	2	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	125	5
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	75	3
Zajęcia o charakterze praktycznym	50	2