

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Strategie zakupowe</b>		Kod <b>1011102411011147661</b>
Kierunek studiów <b>Logistyka - studia stacjonarne II stopnia</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>1 / 1</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Logistyka łańcuchów dostaw</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: <b>30</b>		Liczba punktów <b>2</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki techniczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>2 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>  dr inż. Krzysztof Kubiak email: krzysztof.kubiak@put.poznan.pl tel. (61) 665-34-05 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Zna podstawowe bieżące problemy logistyczne.
2	<b>Umiejętności:</b>	Interpretuje i potrafi objaśniać podstawowe pojęcia i zależności związane z przepływem towarów, potrafi zaprojektować system dystrybucji.
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	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.
<b>Cel przedmiotu:</b> C1 Zapoznanie studentów z kompleksowym procesem zakupów C2 Wykształcenie sprawności korzystania z narzędzi analizy strategii zakupowych		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Zna przedmiot i rolę zakupów, zna zasady poszukiwania partnera handlowego - [- K2A_W06, K2A_W08] 2. Zna elementy zapytania ofertowego, zna etapy negocjacji zakupowych - [- K2A_W14, K2A_W15] 3. Zna klasyfikacje strategii zakupowych, zna narzędzia analizy stosowane przy budowie strategii zakupowych - [- K2A_W25, K2A_W29]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Potrafi rozwiązywać proste problemy w obszarze zakupów, potrafi analizować przyszłego partnera handlowego - [- K2A_U09, K2A_U10] 2. Potrafi sporządzać zapytanie ofertowe, potrafi przeprowadzić negocjacje zakupowe - [- K2A_U16, K2A_U17] 3. Potrafi dokonać analizy strategii zakupowych w wybranym przedsiębiorstwie, potrafi korzystać z narzędzi stosowanych przy budowie strategii zakupowych - [- K2A_U18, K2A_U19]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Chętnie i aktywnie komunikuje w różnych formach na tematy związane procesem zakupów - [- K2A_K05, K2A_K06] 2. Dyskutuje, przedstawia swoje pomysły dotyczące strategii zakupowych wybranego przedsiębiorstwa - [- K2A_K07]		
<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dyskusje podsumowujące poszczególne zajęcia (wykłady i projekt), dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta</li> <li>- Ocena wykonania zadań w ramach projektów</li> <li>- Egzamin pisemny z przedmiotu</li> </ul>		
<b>Treści programowe</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przedmiot zakupów.</li> <li>2. Zasady poszukiwania partnera handlowego i oceny jego wiarygodności.</li> <li>3. Negocjacje zakupowe.</li> <li>4. Strategie zakupowe (single sourcing, sole sourcing, multiple sourcing, strategie transakcyjne i partnerskie).</li> <li>5. Procedury zakupowe.</li> <li>6. Narzędzia analizy stosowane przy budowie strategii zakupowych (Macierz Kraljica, Model Buy-Grid, Macierz pozycjonowania strategicznego).</li> <li>7. E-narzędzia zakupowe.</li> </ol>		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grzybowska K., Strategie zakupowe, Politechnika Poznańska, Poznań, 2011.</li> <li>2. Gąsiorowska E., Decyzje zakupowe na rynku małych przedsiębiorców, Difin, Warszawa, 2007.</li> </ol>		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bendowski J., Radziejowska G., Logistyka zaopatrzenia w przedsiębiorstwie, 2005.</li> <li>2. Lysons K., Zakupy zaopatrzeniowe, PWE, Warszawa 2004.</li> </ol>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>		<b>Czas (godz.)</b>
1. Udział w zajęciach wykładowych		15
2. Udział w zajęciach ćwiczeniowych		30
3. Przygotowanie się do zajęć		5
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	15	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	30	1