

| | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|
| Nazwa zajęć: Metody oceny i doboru dostawców | | | Methods of evaluation and selection of suppliers | | |
| Kierunek: Zarządzanie | | | | Obowiązuje od roku ak. 2020/2021 | |
| Poziom: II st. magisterski | | Profil: Praktyczny | | Grupa zajęć: Specjalnościowe | |
| Semestr: 2 lub 3 | Forma zaliczenia: Z - zaliczenie na ocenę | Punkty ECTS: 3 | | Zajęcia do wyboru: Tak | Język zajęć: polski |
| Forma zajęć i liczba godzin na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych: | | | | | |
| Wykład 15 / 8 | Ćwiczenia 15 / 8 | | | | Suma godzin: 30 / 16 |
| Specjalność: Zarządzanie logistyką i transportem; Zarządzanie projektem | | | | | |
| Nazwiska osób odpowiedzialnych za zajęcia: dr Artur Biernat | | | | | |
| Opis zajęć: Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z zasadami organizacji i przebiegu procesów zakupowych w przedsiębiorstwie. Po ukończeniu kursu studenci będą znali reguły organizacji i zasady prowadzenia procesów zakupowych, a w szczególności metody oceny i doboru dostawców. Studenci będą również zapoznani z obsługą profesjonalnej elektronicznej platformy zakupowej oraz z dokumentacją procesów zakupowych. | | | | | |
| Cele dydaktyczne: | | | | | |
| Kształcenie znajomości zasad organizacji i zarządzania procesami zakupowymi w przedsiębiorstwie oraz rozwijanie u studentów umiejętności prawidłowego doboru dostawców | | | | | |
| Przekazanie wiedzy dotyczącej zasad organizacji i zarządzania procesami zakupowymi w przedsiębiorstwie | | | | | |
| Rozwinięcie umiejętności praktycznej obsługi profesjonalnego oprogramowania zarządzającego procesami zakupowymi oraz przeprowadzenia procesu zakupowego | | | | | |
| Kształtowanie kompetencji niezbędnych do prawidłowego doboru dostawców w przedsiębiorstwie | | | | | |
| Metody dydaktyczne: | | | | Metody oceniania: | |
| MP1 | wykład informacyjny | | | MO1 | test kontrolny |
| MP2 | opis | | | MO2 | praca projektowa |
| MP3 | praca ze źródłem elektronicznym | | | MO3 | praca pisemna |
| MP4 | studium przypadku | | | | |
| MC1 | ćwiczenie praktyczne | | | | |
| MC2 | metoda laboratoryjna | | | | |
| Wykład | | | | | |
| W1 | Aukcje elektroniczne | | | | |

| | |
|----|-----------------------------------------------|
| W2 | Zamówienia publiczne |
| W3 | Platformy zakupowe |
| W4 | Logistyka zaopatrzenia |
| W5 | Proces oceny i wyboru dostawców |
| W6 | Mapowanie procesów zakupowych |
| W7 | Strategie zakupowe |
| W8 | Struktura obszaru zakupów w przedsiębiorstwie |
| W9 | Kontroling efektywności funkcji zakupowych |

Ćwiczenia

| | |
|----|-------------------------------------------------------------------|
| C1 | Projekt zakupowy dla wybranej kategorii zakupowej |
| C2 | Opis funkcjonalności i porównanie aukcji elektronicznych |
| C3 | Mapowanie wybranego procesu zakupowego w przedsiębiorstwie |
| C4 | Opis struktury organizacyjnej obszaru zakupów w przedsiębiorstwie |

Literatura podstawowa

| |
|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Gąsiorowska E., Decyzje zakupowe na rynku małych przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2007 |
|------------------------------------------------------------------------------------------|

Literatura uzupełniająca

| |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Schuh C., Raudabaugh J., The purchasing chessboard, 64 methods to reduce costs and increase value with suppliers, A.T. Kearney, Wien 2009 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Warunki zaliczenia

składowe w ujęciu procentowym: projekt zakupowy – 40%; zadanie z modułu 1 – 10%; zadanie z modułu 2 – 10%; zadanie z modułu 3 – 10%; test zaliczeniowy – 30%

Przykłady pytań zaliczeniowych

Zdefiniuj pojęcie e logistyki
Opisz rodzaje aukcji elektronicznych
Narysuj schemat i opisz przebieg procesu oceny i doboru dostawców
Jakie są główne zadania logistyki zaopatrzenia?

Obciążenie pracą studenta

Studia stacjonarne/niestacjonarne

| Forma pracy studenta | Wykład | | Ćwiczenia | | | | Suma | |
|---------------------------------------------|--------|------|-----------|------|--|--|------|------|
| Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela | 15 g | 8 g | 15 g | 8 g | | | 30 g | 16 g |
| Zapoznanie się z literaturą przedmiotu | 5 g | 10 g | | 4 g | | | 5 g | 14 g |
| Przygotowanie się do zajęć | | 5 g | 5 g | 5 g | | | 5 g | 10 g |
| Przygotowanie się do kolokwium | | | | | | | | |
| Realizacja zadanych ćwiczeń i zadań | | | 10 g | 10 g | | | 10 g | 10 g |
| Przygotowanie sprawozdania z ćwiczeń | | | 5 g | 3 g | | | 5 g | 3 g |

| | | | | | | | | |
|----------------------------------------|------|------|------|------|--|--|------|------|
| Przygotowanie projektu / pracy | | | 10 g | 12 g | | | 10 g | 12 g |
| Przygotowanie się i udział w egzaminie | 10 g | 10 g | | | | | 10 g | 10 g |
| | 30 g | 33 g | 45 g | 42 g | | | 75 g | 75 g |

| Efekty uczenia się | KEK | Treści kształcenia | Metody dydaktyczne | M. oceniania |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------|---------------------------|---------------------|
| Zna pojęcie i cechy procesu oraz znaczenie logistyki zaopatrzenia w zarządzaniu funkcjami zakupowymi | K_W01 | W5,W6 C3 | MP1, MC1 | M01,M03 |
| Zna typy i rodzaje procesów zakupowych | K_W02 | W5, W8 C3 | MP1,MC1 | M01, M03 |
| Zna zasady tworzenia organizacji zakupowych i doboru zespołów zakupowych | K_W03 | W7, W8, W9 C1, C4 | MP1, MP2, MP4,MC1 | M01,M03 |
| Potrafi kontrolować efektywność procesów i funkcji zakupowych w przedsiębiorstwie | K_U01 | W5,W9W6 C1 | MP1, MC1 | M01,M03 |
| Zna zasady funkcjonowania i potrafi obsługiwać aplikacje e-procurement. Potrafi zorganizować i przeprowadzić proces wyboru dostawcy. | K_U03 | W1, W2, W3 C1, C2 | MP1, MP2, MP3, MP4 | M01, M02, M03 |
| Potrafi konstruować model procesu zakupowego oraz dobrać niezbędne zasoby do jego przeprowadzenia | K_U04 | W7, W8, W9 C1, C3 | MP1, MC1, | M01, M02, M03 |
| Potrafi analizować etapy procesu zakupowego, określić przyczyny wywołujące dany proces | K_U06 | W4, W5 C1,C3 | MP1, MP4, MC1, MC2 | M01, M02, M03 |
| Potrafi posługiwać się regulaminami i procedurami zakupowymi | K_U07 | W2, C1 | MP1, MP4 | MC2 |
| Uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu praktycznych problemów zakupowych, jest skłonny do zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym ich rozwiązaniem | K_K02 | W1-W9 C1-C4 | MP1, MP4, MC1, MC2 | M01, M02, M03 |