

## Περιγραφή Μαθήματος

Τίτλος :	Διοίκηση Προμηθειών και Συμβάσεων
Επίπεδο - Τύπος του Μαθήματος :	Μεταπτυχιακό – Διαλέξεις
Έτος Σπουδών - Εξάμηνο :	1 <sup>ο</sup> -1 <sup>ο</sup> και 2 <sup>ο</sup> - 3 <sup>ο</sup>
Κατεύθυνση:	Διοίκηση Έργων και Ανάπτυξη Προϊόντων – Ενέργεια και Περιβάλλον
Αριθμός Ευρωπαϊκών Πιστωτικών Μονάδων :	6 (ECTS)
Προαπαιτήσεις :	Ικανοποιητική γνώση οικονομικής θεωρίας εφαρμοσμένης στατιστικής, διοίκησης επιχειρήσεων και εργαλείων
Γλώσσα Διδασκαλίας :	Ελληνικά – Αγγλικά
Υπεύθυνος Μαθήματος :	Επ. Καθηγητής Κωνσταντίνος Κωστόπουλος
Επικοινωνία :	Τηλ. 2014142152 email: <a href="mailto:kkostop@unipi.gr">kkostop@unipi.gr</a>
Ώρες Γραφείου :	Τρίτη – Πέμπτη 16.00 -18.00

### Αντικείμενο του Μαθήματος :

Η ανάθεση έργων η δραστηριοτήτων σε τρίτους αποτελεί εγχείρημα με πολλούς κινδύνους. Η μείωση των κινδύνων επιτυγχάνεται μέσω σχεδιασμού και υλοποίησης ενός συνόλου εφοδιαστικών δραστηριοτήτων που έχουν αφετηρία την περιγραφή των απαιτήσεων ενός έργου και τερματισμό την περάτωση (κλείσιμο) της σύμβασης ενός έργου. Στο μάθημα καλύπτονται οι βασικές συνιστώσες του προμηθευτικού κύκλου που αναφέρονται στην σωστή προετοιμασία, τον κατάλληλο σχεδιασμό και την αποτελεσματική διαχείριση των συμβάσεων προμηθειών.

### Στόχοι του Μαθήματος:

Απόκτηση βασικών δεξιοτήτων και απαραίτητων γνώσεων σε θεματικές ενότητες της Διοίκησης Εφοδιασμού που έχουν άμεση συνάφεια με τις αναθέσεις έργων. Οι σπουδαστές ανεξάρτητα από την επαγγελματική πορεία που σκοπεύουν να ακολουθήσουν θα έχουν την δυνατότητα να κατανοήσουν βασικές έννοιες και στην συνέχεια να θέσουν σε εφαρμογή πρακτικές που θα τους εξασφαλίσουν την ικανότητα να δημιουργούν και να διαχειρίζονται συμβάσεις έργων.

### Περιεχόμενα του Μαθήματος:

- Εισαγωγή στην διοίκηση προμηθειών
- Περιγραφές απαιτήσεων αγοραζόμενων ειδών
- Προετοιμασία και διαχείριση συμβάσεων
- Σύγχρονες διαπραγματευτικές τεχνικές
- Τιμολόγηση συμβάσεων

### Συνιστώμενη Βιβλιογραφία:

#### *Βασικά Εγχειρίδια:*

- Διοίκηση Εφοδιασμού καθηγητής Λ.Λαιος, Εκδ. Humantec (2010)

- The Supply Management Handbook, J.Calvinato, A.Flyn and R.Kauffman, Mcgraw Hill (2006)
- Supply Management by D.Burt, S.Petcavage and R.Pinleton, Mcgraw-Hill (2010).

### Διδακτικές και μαθησιακές μέθοδοι:

Τα βασικά στοιχεία των μαθημάτων κάθε ενότητας παρουσιάζονται από τον διδάσκοντα με διάλεξη υποστηριζόμενη από οπτικό υλικό (power point). Κατά την παρουσίαση των θεματικών ενοτήτων ενθαρρύνεται η συμμετοχή των σπουδαστών προκειμένου να επιτυγχάνεται το επίπεδο κατανόησης των θεμάτων.

Παράλληλα με τις διαλέξεις θα διανεμηθεί εκπαιδευτικό υλικό για την εκπόνηση ομαδικών εργασιών με σκοπό την εξάσκηση των σπουδαστών στο αντικείμενο.

Οι διαλέξεις επίσης συνοδεύονται από τις σχετικές σημειώσεις, οι οποίες αναρτώνται στην ιστοσελίδα του Πανεπιστημίου μετά από κάθε θεματική ενότητα. Η συστηματική μελέτη αυτών των σημειώσεων εξασφαλίζει την ικανοποιητική κατανόηση του μαθήματος.

### Μέθοδοι Αξιολόγησης/Βαθμολόγησης:

Ο τελικός βαθμός του μαθήματος θα προέλθει από τη συμμετοχή των φοιτητών στις γραπτές εξετάσεις. Στις τελικές εξετάσεις οι φοιτητές θα κληθούν να συμπληρώσουν τεστ πολλαπλών ερωτήσεων που καλύπτουν το σύνολο της διδακτέας ύλης.

### Περιεχόμενα Εβδομαδιαίου Προγράμματος

Εβδομάδα	Περιεχόμενα Μαθήματος
1 <sup>η</sup>	Εισαγωγή - Ορισμοί- Ο αγοραστικός κύκλος
2 <sup>η</sup>	Η περιγραφή των απαιτήσεων αγοραζόμενου είδους
3 <sup>η</sup>	Τα βασικά στοιχεία μιας σύμβασης
4 <sup>η</sup>	Τα βασικά στοιχεία μιας σύμβασης
5 <sup>η</sup>	Προετοιμασία συμβάσεων
6 <sup>η</sup>	Διαπραγματεύσεις
7 <sup>η</sup>	Διαχείριση συμβάσεων
8 <sup>η</sup>	Εφαρμογή διαπραγματευτικών τεχνικών
9 <sup>η</sup>	Εφαρμογή διαπραγματευτικών τεχνικών
10 <sup>η</sup>	Τιμολόγηση συμβάσεων