



Nowoczesne technologie w zakupach z przykładami wdrożeń AI

Numer usługi 2026/08/04/7223/3727659

2 324,70 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
145,29 PLN brutto/h
118,13 PLN netto/h
149,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Progress Project Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5
1 965 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 24.09.2026 do 25.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie praktycznego wykorzystania nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji w procesach zakupowych. Uczestnicy poznają możliwości zastosowania narzędzi AI (m.in. ChatGPT, Claude, Gemini i Microsoft Copilot) w analizie rynku, wyszukiwaniu i ocenie dostawców, przygotowywaniu zapytań ofertowych, analizie umów, negocjacjach, analizie wydatków (spend analysis), raportowaniu oraz automatyzacji codziennych zadań działu zakupów. Szkoleni

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje możliwości zastosowania AI w procesach zakupowych.	omawia najważniejsze obszary wykorzystania AI w zakupach	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do realizacji zadań zakupowych	przygotowuje skuteczne prompty	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje dane zakupowe i wspiera proces podejmowania decyzji z wykorzystaniem AI.	interpretuje wyniki analiz wygenerowanych przez AI	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia jest zwiększenie efektywności procesów zakupowych poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji. Uczestnicy zdobędą umiejętności pozwalające skrócić czas realizacji zadań zakupowych, usprawnić analizę rynku i dostawców, poprawić jakość podejmowanych decyzji, ograniczyć koszty operacyjne oraz zwiększyć skuteczność negocjacji i współpracy z dostawcami. Pozyskane kompetencje umożliwią wdrażanie praktycznych rozwiązań AI wspierających cyfrową transformację działów zakupów oraz budowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Efekt usługi

Efektem usługi jest opracowanie przez uczestnika koncepcji wykorzystania nowoczesnych technologii oraz narzędzi sztucznej inteligencji w wybranym procesie zakupowym funkcjonującym w jego organizacji. Uczestnik identyfikuje obszary możliwe do automatyzacji, dobiera odpowiednie rozwiązania AI, przygotowuje przykładowe zastosowania wspierające analizę rynku, wybór dostawców, przygotowanie zapytań ofertowych, analizę dokumentów oraz raportowanie, a także wskazuje korzyści i potencjalne ryzyka związane z wdrożeniem.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu:

- uczestnik przeprowadza analizę wybranego procesu zakupowego,
- wskazuje zadania możliwe do usprawnienia z wykorzystaniem AI,
- dobiera właściwe narzędzia AI do konkretnych zastosowań,
- opracowuje przykładowe rozwiązanie wykorzystujące AI w procesie zakupowym,
- uzasadnia proponowane rozwiązanie pod kątem efektywności, jakości oraz bezpieczeństwa,
- przedstawia rekomendacje dotyczące możliwości wdrożenia rozwiązania w organizacji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi jest opracowanie przez uczestnika praktycznego rozwiązania dotyczącego wykorzystania sztucznej inteligencji w wybranym procesie zakupowym. Dokument zawiera opis analizowanego procesu, identyfikację obszarów wymagających usprawnienia, propozycję zastosowania odpowiednich narzędzi AI, przykładowe prompty lub scenariusze wykorzystania, opis oczekiwanych korzyści biznesowych oraz rekomendacje dotyczące wdrożenia rozwiązania w organizacji. Opracowanie jest przygotowywane podczas zajęć warsztatowych, omawiane z trenerem i stanowi potwierdzenie nabycia praktycznych kompetencji będących efektem usługi.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

ZIEŃ 1: Podstawy AI i Zastosowania w Codziennej Pracy Zakupowca

Moduł 1: Wprowadzenie

Cele: Zrozumienie roli AI w procurement

- Przegląd głównych zadań zakupowców:
- Sourcing i analiza dostawców
- Negocjacje i zarządzanie kontraktami
- Analiza spend i raportowanie
- Zarządzanie ryzykiem w łańcuchu dostaw
- Relationship management
- Jak AI zmienia procurement – case studies
- Omówienie narzędzi AI: Claude, ChatGPT, Gemini, Copilot
- Ćwiczenie praktyczne: Uczestnicy testują różne narzędzia AI z prostym zapytaniem zakupowym

Moduł 2: AI w Sourcingu i Analizie Dostawców

Cele: Wykorzystanie AI do research i analizy rynku

Zastosowania praktyczne:

- Identyfikacja potencjalnych dostawców
- Analiza rynku i trendów cenowych
- Due diligence dostawców
- Porównanie ofert

Narzędzia:

- Claude/ChatGPT – Research rynkowy, analiza profili dostawców
- Perplexity AI – Wyszukiwanie dostawców z weryfikacją źródeł
- ChatGPT – Aktualne informacje o dostawcach

- Ćwiczenie: Uczestnicy otrzymują brief i tworzą krótką analizę z pomocą AI

Moduł 3: AI w Negocjacjach i Komunikacji

Cele: Przygotowanie do negocjacji z pomocą AI

Zastosowania praktyczne:

- Przygotowanie strategii negocjacyjnych
- Generowanie argumentów i kontrargumentów
- Pisanie profesjonalnych emaili
- Tłumaczenia i komunikacja międzynarodowa

Narzędzia:

- Claude – Analiza kontekstu, strategie negocjacyjne
- ChatGPT – Generowanie różnych wersji komunikacji
- Ćwiczenie: Symulacja negocjacji i przygotowanie strategii negocjacyjnej

Moduł 4: Automatyzacja Raportowania

Cele: Efektywne tworzenie raportów i analiz

Zastosowania praktyczne:

- Analiza danych spend
- Tworzenie executive summaries
- Automatyzacja raportów okresowych
- Wizualizacja danych

Narzędzia:

- Claude – Analiza plików Excel/CSV, generowanie insights
- ChatGPT Advanced Data Analysis – Analiza danych i wizualizacje
- Power BI + Copilot – Inteligentne dashboardy
- Ćwiczenie: Tworzenie raportu zarządczego na podstawie danych spend

DZIEŃ 2: Zaawansowane Zastosowania i Praktyczne Wdrożenia

Moduł 5: AI w Zarządzaniu Kontraktami

Cele: Optymalizacja zarządzania dokumentacją

Zastosowania praktyczne:

- Analiza i porównanie kontraktów
- Identyfikacja ryzyk w umowach
- Wyciąganie kluczowych informacji
- Tracking zobowiązań kontraktowych

Narzędzia:

- Claude – Analiza długich dokumentów, porównania kontraktów
- ChatGPT – Tworzenie szablonów i checklist

- Ćwiczenie: Analiza przykładowego kontraktu z pomocą AI

Moduł 6: Tworzenie Prezentacji i Dokumentacji

Cele: Profesjonalne materiały w krótkim czasie

Zastosowania praktyczne:

- Tworzenie prezentacji dla zarządu
- Business case dla projektów zakupowych
- Tender documentation
- Procedury i polityki zakupowe

Narzędzia:

- Claude – Struktura prezentacji i content writing
- ChatGPT + DALL-E – Teksty i wizualizacje
- Gamma.ai / Beautiful.ai – AI-powered prezentacje
- Canva AI – Szybkie projekty graficzne
- Microsoft Copilot – Integracja z PowerPoint
- Ćwiczenie: Tworzenie prezentacji biznesowej

Moduł 7: Zarządzanie Ryzykiem i Compliance

Cele: Proaktywne zarządzanie ryzykiem

Zastosowania praktyczne:

- Monitoring ryzyk dostawców
- Analiza regulacji i compliance
- ESG screening
- Risk mapping

Narzędzia:

- Claude/ChatGPT – Analiza regulacji i identyfikacja ryzyk
- AI news aggregators – Monitoring informacji o dostawcach
- Ćwiczenie: Analiza ryzyka nowego dostawcy z wykorzystaniem AI

Moduł 8: Prompt Engineering dla Zakupowców

Cele: Maksymalizacja efektywności pracy z AI

Kluczowe techniki:

- Formułowanie skutecznych promptów
- Context setting dla zadań zakupowych
- Iteracyjne doprecyzowywanie
- Tworzenie własnych szablonów promptów

Przykładowe szablony:

- „Jestem zakupowcem w [branża]. Potrzebuję [cel]. Kontekst: [informacje]. Stwórz [output] uwzględniając [kryteria].”

- Template do analizy ofert
- Template do strategii negocjacyjnych
- Template do raportów savings
- Ćwiczenie: Tworzenie biblioteki własnych promptów

Moduł 9: Implementacja i Roadmapa

Cele: Plan wdrożenia w organizacji

Tematy:

- Quick wins – co wdrożyć od zaraz
- Polityka używania AI w firmie
- Bezpieczeństwo danych i compliance
- Budowanie kultury innowacji w procurement
- KPI i pomiar efektywności
- Change management

Warsztaty:

- Osobisty plan wdrożenia
- Roadmapa dla działu zakupów
- Identyfikacja pilotów i projektów
- Podsumowanie i Q&A

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł 1	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	24-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 -	Przerwa	-	24-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Moduł 2	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	24-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 19 -	Przerwa	-	24-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Moduł 3	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	24-09-2026	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 -	Przerwa	-	24-09-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 19 Moduł 4	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	24-09-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 19 -	Przerwa	-	24-09-2026	16:00	16:15	00:15
9 z 19 Moduł 5	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	24-09-2026	16:15	17:00	00:45
10 z 19 Moduł 6	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	25-09-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 -	Przerwa	-	25-09-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 19 Moduł 7	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	25-09-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 19 -	Przerwa	-	25-09-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Moduł 8	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	25-09-2026	12:30	14:00	01:30
15 z 19 -	Przerwa	-	25-09-2026	14:00	14:30	00:30
16 z 19 Moduł 9	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	25-09-2026	14:30	15:45	01:15
17 z 19 -	Przerwa	-	25-09-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 Moduł 10	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	25-09-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	-	25-09-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



Monika Popiołek Wypych

Jestem ekspertem i wykładowcą uczelni wyższych, praktykiem i przedsiębiorcą, ale przede wszystkim entuzjastą i propagatorem zagadnień związanych z obszarem sourcingu, procesów zakupowych i sztucznej inteligencji.

Moje ponad dwudziestoletnie doświadczenie zawodowe jest równomiernie rozłożone w obowiązkach pomiędzy funkcjami w zespołach sprzedażowych, a pracą w strukturach sourcingu i kreowania oferty produktowej. Ciągłe poszukiwanie nowych źródeł alternatywnych dostawców pozwoliło z jednej strony poznać charakter negocjacji na arenie międzynarodowej wśród różnych kultur biznesowych, z drugiej zwiększać konkurencyjność firm na rynkach zewnętrznych.

Funkcjonując w międzynarodowych środowiskach, gdzie sposób zarządzania i kultura organizacji są potwierdzeniem najwyższych standardów, prowadziłam ciekawe projekty z zakresu zarządzania procesami zakupowymi, wdrażałam strategię zakupowe, formowałam działy zakupów, tworzyłam nowe grupy produktowe, budowałam alternatywy i bazy dostawców, wprowadzałam i zarządzałam markami własnymi, integrowałam dostawców w celu budowania komplementarności portfolio, wprowadzałam filozofię Lean Management do działu zakupów i dzięki temu wypracowywałam dodatkowe oszczędności. Zarządzałam zakupami i motywowałam zespoły zakupowe inwestując w kompetencje pracowników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

dostępne w wersji elektronicznej

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest z wykorzystaniem platformy Microsoft Teams lub Zoom umożliwiającej prowadzenie szkoleń online z wykorzystaniem obrazu, dźwięku oraz funkcji udostępniania ekranu. Uczestnik powinien dysponować komputerem lub laptopem (zalecany), ewentualnie tabletem, wyposażonym w głośniki lub słuchawki oraz stabilne łącze internetowe o przepustowości minimum 10 Mb/s. Zalecane jest korzystanie z przeglądarki Google Chrome, Microsoft Edge lub z aplikacji Microsoft Teams/Zoom. W przypadku części warsztatowej uczestnik powinien posiadać możliwość uruchamiania narzędzi AI (np. ChatGPT, Microsoft Copilot lub innych wykorzystywanych podczas szkolenia) oraz pakiet Microsoft Office lub dostęp do jego odpowiedników online. Materiały szkoleniowe przekazywane są uczestnikom w formie elektronicznej przed lub po zakończeniu szkolenia.

Kontakt



JAKUB STARZYŃSKI

E-mail jakub.starzynski@progressproject.pl

Telefon (+48) 500 200 077