



Progress Project Sp.
z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 968 ocen

AI jako efektywne wsparcie w codziennej pracy zakupowej. Sztuczna inteligencja w zakupach

Numer usługi 2026/09/16/7223/3815228

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 03.12.2026 do 04.12.2026

2 201,70 PLN brutto
1 790,00 PLN netto
137,61 PLN brutto/h
111,88 PLN netto/h
149,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób zawodowo związanych z procesami zakupowymi, które chcą wykorzystywać sztuczną inteligencję jako praktyczne wsparcie w codziennej pracy. Grupę docelową stanowią w szczególności specjaliści, koordynatorzy i menedżerowie ds. zakupów, kupcy, category managerowie, osoby odpowiedzialne za sourcing, analizę ofert, współpracę z dostawcami, przygotowywanie strategii zakupowych, analizę umów oraz raportowanie danych zakupowych. Uczestnikami mogą być również pracownicy działów logistyki, zaopatrzenia, administracji i operacji, którzy realizują zadania związane z zakupami lub współpracują z działami zakupowymi.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2026
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 praktycznych kompetencji uczestników w zakresie wykorzystywania narzędzi generatywnej sztucznej inteligencji do usprawniania codziennej pracy w obszarze zakupów. Uczestnicy poznają możliwości wykorzystania AI do wyszukiwania i analizy informacji rynkowych, przygotowywania zapytań ofertowych, analizy ofert i umów, prowadzenia negocjacji, tworzenia raportów, automatyzacji powtarzalnych czynności oraz wspierania procesów decyzyjnych. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy b

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji w codziennych procesach zakupowych.	rozpoznaje obszary zakupów możliwe do wsparcia przez AI	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia AI do wykonywania praktycznych zadań zakupowych	wykorzystuje AI do przygotowania zapytań ofertowych	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Wprowadzenie i Zastosowania AI w Codziennej Pracy Zakupowej

Moduł 1: Wprowadzenie do Ery AI w Zakupach

Omówienie rewolucji AI w zakupach, weryfikacja mitów i faktów oraz przedstawienie mapy transformacji codziennej pracy z wykorzystaniem nowych technologii.

Moduł 2: Arsenal Nowoczesnego Kupca – Przegląd Narzędzi AI

Praktyczny przegląd i demonstracja wiodących narzędzi AI, z omówieniem ich mocnych i słabych stron, aby uczestnicy wiedzieli, które z nich wybrać do konkretnych zadań zakupowych.

Moduł 3: Sztuka Efektywnego Dialogu z AI – Inżynieria Promptów

Nauka kluczowej umiejętności tworzenia precyzyjnych i skutecznych poleceń (promptów), od podstawowej struktury po zaawansowane techniki, w celu uzyskania od AI dokładnie takich wyników, jakich potrzebujemy.

Moduł 4: Sesja Praktyczna I – Budowa Strategii Kategorii przy Wsparciu AI

Praktyczne warsztaty, podczas których uczestnicy na żywo wykorzystają AI do przeprowadzenia kompleksowej analizy rynkowej (SWOT, Porter) i stworzenia fundamentów strategii dla wybranej kategorii zakupowej.

Moduł 5: Sesja Praktyczna II – AI jako Analitik Ofert i Umów

Sesja praktyczna skoncentrowana na wykorzystaniu AI do błyskawicznego analizowania i porównywania ofert handlowych oraz umów, z naciskiem na identyfikację ryzyk i kluczowych zapisów.

Moduł 6: Podsumowanie Dnia 1 i Przygotowanie do Dnia 2

Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowująca kluczowe umiejętności nabyte pierwszego dnia oraz wymiana pierwszych doświadczeń z praktycznego zastosowania narzędzi.

Dzień 2: Zaawansowane Techniki, Automatyzacja i Integracja Strategiczna

Rozpoczęcie i omówienie celów na Dzień 2

Szybkie przypomnienie kluczowych koncepcji z Dnia 1 i wprowadzenie do zaawansowanych tematów.

Moduł 7: Sesja Praktyczna III – Przygotowanie do Negocjacji z AI

Warsztatowe przygotowanie do procesów negocjacyjnych, gdzie AI posłuży do analizy partnerów, symulacji rozmów oraz budowania strategicznych alternatyw (BATNA).

Moduł 8: Automatyzacja Komunikacji i Tworzenie Treści

Praktyczne zastosowanie AI do generowania profesjonalnych dokumentów zakupowych (RFP/RFQ), automatyzacji codziennej komunikacji z dostawcami oraz tworzenia treści na potrzeby prezentacji.

Moduł 9: Budowa Własnych Narzędzi – Wprowadzenie do Custom GPTs

Przejście na wyższy poziom zaawansowania poprzez naukę tworzenia własnych, spersonalizowanych asystentów AI (Custom GPTs), dedykowanych do specyficznych, powtarzalnych zadań w danej kategorii.

Moduł 10: Etyka, Bezpieczeństwo i Ograniczenia AI w Zakupach

Niezbędny moduł poświęcony odpowiedzialnemu korzystaniu z AI, omawiający bezpieczeństwo danych poufnych, dobre praktyki oraz sposoby weryfikacji informacji generowanych przez algorytmy.

Moduł 11: Podsumowanie i Stworzenie Indywidualnego Planu Działania

Zwieńczenie warsztatów poprzez stworzenie przez każdego uczestnika indywidualnego planu wdrożenia AI w swojej pracy, wsparte rozbudowaną sesją Q&A i dyskusją.

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	03-12-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 -	Przerwa	-	03-12-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Moduł 2	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	03-12-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 19 -	Przerwa	-	03-12-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Moduł 3	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	03-12-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 19 -	Przerwa	-	03-12-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 19 Moduł 4	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	03-12-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 19 -	Przerwa	-	03-12-2026	16:00	16:15	00:15
9 z 19 Moduł 5	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	03-12-2026	16:15	17:00	00:45
10 z 19 Moduł 6	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	04-12-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 -	Przerwa	-	04-12-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 19 Moduł 7	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	04-12-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 19 -	Przerwa	-	04-12-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Moduł 8	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	04-12-2026	12:30	14:00	01:30
15 z 19 -	Przerwa	-	04-12-2026	14:00	14:30	00:30
16 z 19 Moduł 9	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	04-12-2026	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 19 -	Przerwa	-	04-12-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 Moduł 10	Zajęcia	Monika Popiołek Wypych	04-12-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	-	04-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	2 201,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,61 PLN
Koszt osobogodziny netto	111,88 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Popiołek Wypych

Trener i konsultant specjalizujący się w obszarze zakupów, zarządzania łańcuchem dostaw oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w procesach biznesowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych i doradczych dla przedsiębiorstw z różnych branż. Prowadzi szkolenia z zakresu zakupów, negocjacji, sourcingu, optymalizacji procesów oraz praktycznego wykorzystania narzędzi AI w codziennej pracy specjalistów i menedżerów zakupów. Łączy wiedzę ekspercką z praktyką biznesową, prowadząc warsztaty oparte na rzeczywistych przykładach i ćwiczeniach.

Informacje dodatkowe

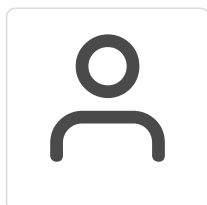
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

dostępne w formie elektronicznej do pobrania podczas szkolenia

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