

AI W ZAKUPACH

26.11.2026-27.11.2026 - Warszawa

O SZKOLENIU:

Szkolenie AI w Zakupach zostało zaprojektowane z myślą o praktykach zakupowych. Koncentruje się na konkretnych zastosowaniach w codziennej pracy działu zakupów - bez technologicznego żargonu i bez konieczności posiadania wiedzy programistycznej.

Uczestnicy uczą się:

gdzie AI realnie zwiększa wartość w zakupach,
jak wykorzystywać ją jako narzędzie wspierające decyzje,
jak pracować z AI bezpiecznie i odpowiedzialnie,
jak integrować ją z istniejącymi procesami zakupowymi.

Efektem szkolenia jest wzrost efektywności operacyjnej, lepsza jakość analiz oraz lepsze przygotowanie do decyzji zakupowych.

Sztuczna inteligencja przestaje być ciekawostką technologiczną, a staje się realnym narzędziem zwiększającym efektywność funkcji zakupowej. Odpowiednio wykorzystana wspiera analizę danych, przygotowanie negocjacji, zarządzanie dostawcami oraz optymalizację procesów zakupowych.

Komu polecamy szkolenie AI w Zakupach

Szkolenie ?AI w Zakupach? skierowane jest do:

specjalistów ds. zakupów (operacyjnych i strategicznych),
kupców / buyerów i category managerów,
managerów i dyrektorów działów zakupów,
osób odpowiedzialnych za zarządzanie dostawcami,
osób współpracujących z działem zakupów (np. supply chain, controlling, finanse).

Program jest odpowiedni zarówno dla zespołów rozpoczynających pracę z AI, jak i dla organizacji, które chcą uporządkować i sformalizować jej wykorzystanie w procesach zakupowych.

Szkolenie AI w Zakupach - oczekiwane rezultaty biznesowe

Po szkoleniu uczestnicy:

oszczędzają czas w analizie danych i ofert,
podnoszą jakość argumentacji negocjacyjnej,
zwiększają przejrzystość procesu zakupowego,
lepiej zarządzają relacjami z dostawcami,
podejmują decyzje w oparciu o dane i ustrukturyzowaną analizę.

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia AI w Zakupach jest przygotowanie uczestników do świadomego, bezpiecznego i efektywnego wykorzystania sztucznej inteligencji w procesach zakupowych, w sposób zwiększający wartość biznesową funkcji zakupów.

Szkolenie AI w Zakupach - cele biznesowe

Szkolenie wspiera organizację w:

zwiększeniu efektywności operacyjnej działu zakupów,
skróceniu czasu analizy ofert i przygotowania rekomendacji,
podniesieniu jakości decyzji zakupowych,
poprawie przygotowania do negocjacji,
zwiększeniu transparentności procesu zakupowego,
ograniczeniu ryzyka w relacjach z dostawcami.

Szkolenie AI w Zakupach - cele kompetencyjne

Po szkoleniu uczestnik:

1. Rozumie możliwości i ograniczenia AI w zakupach – potrafi zidentyfikować obszary, w których AI realnie wspiera proces zakupowy.
2. Wykorzystuje AI w analizie danych zakupowych i ofert – potrafi przygotować porównania, podsumowania i rekomendacje decyzyjne.
3. Stosuje AI w przygotowaniu do negocjacji – buduje scenariusze rozmów i argumentację kosztową oraz wartościową.
4. Wspiera zarządzanie dostawcami przy użyciu AI – analizuje KPI dostawców, identyfikuje ryzyka i przygotowuje plany działań naprawczych.
5. Usprawnia proces zakupowy z wykorzystaniem AI – identyfikuje wąskie gardła procesowe i wspiera raportowanie zakupowe.
6. Tworzy skuteczne zapytania do AI (prompty) – definiuje kontekst, cel i oczekiwany rezultat analizy.
7. Stosuje zasady bezpieczeństwa i poufności – rozumie ryzyka związane z przetwarzaniem danych wrażliwych.

Metoda prowadzenia szkolenia

Szkolenie „AI w Zakupach” ma charakter warsztatowy i praktyczny. Każdy moduł łączy uporządkowaną wiedzę merytoryczną z ćwiczeniami opartymi na realnych sytuacjach zakupowych.

W trakcie szkolenia uczestnicy:

pracują na przykładach typowych procesów zakupowych,
analizują dane i oferty z wykorzystaniem AI,
tworzą zapytania i scenariusze negocjacyjne,
testują różne sposoby formułowania poleceń (promptów),
uczą się oceniać wiarygodność i użyteczność wyników generowanych przez AI.

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



W wersji zamkniętej szkolenie może być oparte na rzeczywistych procesach i dokumentach organizacji (z zachowaniem zasad bezpieczeństwa informacji). W formule 1:1 możliwa jest praca na bieżących zadaniach uczestnika.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ROLA AI W NOWOCZESNEJ FUNKCJI ZAKUPOWEJ

Czym jest i czym nie jest AI w kontekście zakupów

Trendy technologiczne wpływające na procurement

Obszary zakupów o największym potencjale automatyzacji i wsparcia

Granice odpowiedzialności – decyzja zawsze pozostaje po stronie zakupowca

2. AI JAKO ASYSTENT KUPCA W PRACY OPERACYJNEJ

Analiza zapotrzebowań zakupowych

Tworzenie i optymalizacja zapytań ofertowych (RFQ/RFP)

Porządkowanie i podsumowywanie informacji od dostawców

Przygotowanie rekomendacji zakupowych

3. AI W ANALIZIE KOSZTÓW I OCENIE OFERT

Wsparcie w analizie Total Cost of Ownership (TCO)

Porównanie ofert pod kątem ceny, warunków i ryzyk

Identyfikacja elementów kosztotwórczych

Analiza oszczędności: cost reduction vs. cost avoidance

4. AI W PRZYGOTOWANIU I PROWADZENIU NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

Budowanie scenariuszy negocjacyjnych

Analiza pozycji negocjacyjnej i BATNA

Tworzenie argumentacji wartościowej i kosztowej

Symulacje rozmów z dostawcą

5. AI W ZARZĄDZANIU DOSTAWCAMI (SUPPLIER MANAGEMENT)

Analiza KPI dostawców (terminowość, jakość, zgodność)

Przygotowanie ocen okresowych dostawców

Identyfikacja ryzyk w relacji z dostawcą

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Wsparcie w planach działań naprawczych (Corrective Action Plan)

Wstęp do segmentacji dostawców (np. strategiczni vs. operacyjni)

6. AI W ZARZĄDZANIU PROCESEM ZAKUPOWYM

Mapowanie procesu zakupowego (od zapotrzebowania do rozliczenia)

Identyfikacja wąskich gardeł procesowych

Wsparcie w analizie danych spendowych (Spend Analysis)

Automatyzacja raportowania zakupowego

Przygotowanie materiałów decyzyjnych dla zarządu

7. TWORZENIE SKUTECZNYCH ZAPYTAŃ DO AI (PROMPT ENGINEERING DLA ZAKUPÓW)

Jak definiować kontekst biznesowy

Jak precyzyjnie określać cel i zakres analizy

Typowe błędy w komunikacji z AI

Budowa własnych szablonów zapytań zakupowych

8. BEZPIECZEŃSTWO, POUFNOŚĆ I COMPLIANCE

Praca z danymi poufnymi i wrażliwymi

Odpowiedzialne wykorzystanie AI w zakupach

Ryzyka reputacyjne i prawne

Rekomendacje organizacyjne dotyczące wdrożenia AI w dziale zakupów

TRENER:

Mauricio Vargas Tapias

Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 25-letnim doświadczeniem. Znamca problematyki zarządzania strategicznego, operacyjnego firmami na rynku B2B, negocjacji (handlowych i zakupowych). Od 2022 roku zajmuje się problematyką zastosowań AI (Sztucznej Inteligencji) w procesach biznesowych.

W 2000 roku Dyrektor Handlowy w Kente Polska. Do jego zadań należało m.in.: współtworzenie strategii handlowej i marketingowej, zarządzanie i szkolenie sił sprzedaży, zarządzanie portfelem klientów kluczowych, negocjacje i współpraca z sieciami handlowymi.

W latach 2003 - 2006 Dyrektor Sprzedaży w PPG Industries Poland, gdzie odpowiadał za współtworzenie polityki i strategii handlowej firmy, zarządzanie zespołem handlowym (ASM i KAM), współpracę z dystrybutorami produktów PPG, zarządzanie relacjami z importerami i producentami z branży samochodowej w Polsce (Ford, Toyota, Fiat, Citroen, GM-Opel), prowadzenia negocjacji w sieciach ASO, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań handlowych, technologicznych i produktowych na rynku krajowym.

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Od połowy 2006 do 2010 roku Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Grupo de Empresas Temper odpowiadał za uruchomienie firmy w Polsce i kompleksowe zarządzanie jej działalnością, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania wizerunku firmy, wprowadzenia nowych produktów na rynek, negocjacje z klientami kluczowymi grupami zakupowymi, zarządzanie kosztami.

W latach 2012 - 2015 Dyrektor Europejskiego Konsorcjum Krajowych Grup Dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej o nazwie Global Electric Wholesaler Association – GEWA z siedzibą w Barcelonie (Hiszpania) i działające w wielu krajach naszego kontynentu. Jest odpowiedzialny za budowę i wdrożenie kompleksowej strategii Konsorcjum jak również za negocjacje umów globalnych z kluczowymi dostawcami tej branży.

Następnie związany z firmami LUG LIGHT FACTORY (Senior Business Development Manager - EU Distribution & Wholesale), NEONICA POLSKA Sp. z o.o. (Commercial Director), Ledholo (CSO).

Od roku 2010 doradca i konsultant firm z rynku B2B. Specjalizuje się w strategiach handlowych i marketingowych, doradztwie i wsparciu negocjacyjnym, rozwoju kompetencji sił sprzedaży. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Absolwent Politechniki Łódzkiej (Wydział Organizacji Zarządzania), Politechniki Warszawskiej - Executive MBA. Ukończył studia doktoranckie w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemysle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim i hiszpańskim.