

***SMARTBUYER
PROCUREMENT
PROJECT MANAGEMENT***

Prowadzenie projektu zakupowego od
potrzeby do wdrożenia
z wykorzystaniem narzędzi AI

26–27.11.2026

| ONLINE



Podpisanie umowy nie oznacza zakończenia projektu zakupowego

Nawet dobrze przygotowany sourcing i skuteczne negocjacje nie gwarantują rezultatu, jeżeli projekt traci kontrolę nad celem, odpowiedzialnością, realizacją lub wdrożeniem.

NIEJASNY CEL I ZAKRES

Projekt rusza, ale uczestnicy inaczej rozumieją rezultat, odpowiedzialność i kryteria sukcesu.

ROZPROSZONA ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Zakupy, biznes, dostawca i pozostałe funkcje uczestniczą w projekcie, ale nikt nie spina całości.

BRAK KONTROLI REALIZACJI

Decyzje, działania, zmiany i ryzyka pojawiają się w trakcie projektu, ale nie są konsekwentnie monitorowane.

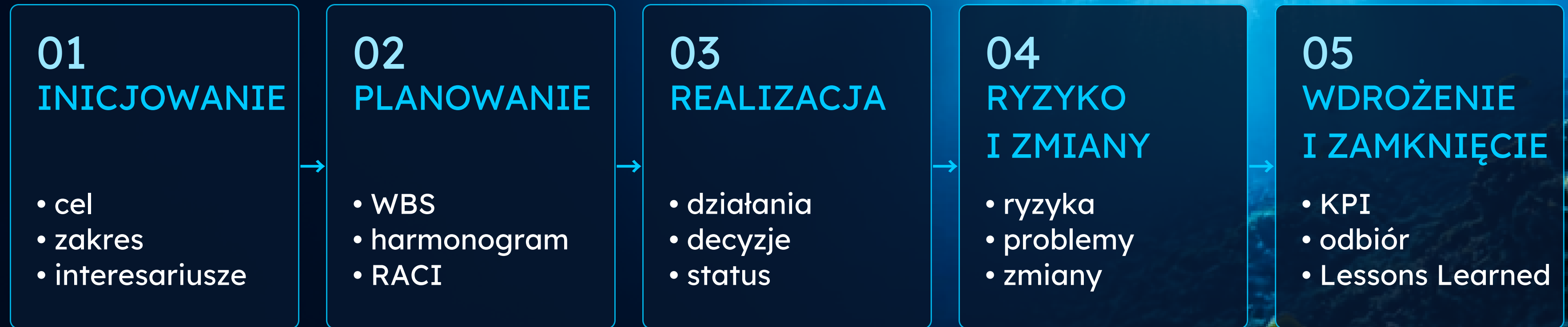
WDROŻENIE POZA UWAGĄ ZESPOŁU

Podpisanie umowy staje się nieformalnym końcem projektu, mimo że efekt biznesowy pojawia się dopiero po wdrożeniu.

Wartość projektu zakupowego powstaje dopiero wtedy, gdy uzgodnione rozwiązanie zostanie wdrożone i przyniesie zakładany efekt biznesowy.

Od potrzeby biznesowej do wdrożenia rozwiązania

Projekt zakupowy prowadzi przez kolejne etapy, które wymagają planowania, współpracy, kontroli realizacji oraz konsekwentnego doprowadzenia rozwiązania do wdrożenia.



AI WSPIERA CAŁY CYKL PROJEKTU

- dokumentacja • harmonogramy • raporty i Executive Summary • analiza ryzyk
- Deep Research • NotebookLM

Z czym uczestnik kończy program

Po zakończeniu programu uczestnik ma uporządkowany sposób prowadzenia projektu zakupowego oraz zestaw materiałów, które może wykorzystać przy dalszej realizacji projektu.

POTRAFI

- zdefiniować cel biznesowy, zakres i kryteria sukcesu projektu,
- zaplanować harmonogram, kamienie milowe i odpowiedzialności,
- przygotować mapę interesariuszy i plan komunikacji,
- koordynować pracę zespołu projektowego bez formalnej podległości,
- monitorować postępy, decyzje, zmiany i ryzyka,
- przygotować status projektu, plan wdrożenia i zamknięcie projektu,
- wykorzystywać AI podczas planowania, realizacji i monitorowania projektu.

POSIADA

- Project Charter i mapę interesariuszy,
- harmonogram projektu, macierz RACI i plan komunikacji,
- rejestr ryzyk i raport statusowy,
- plan wdrożenia i raport zamknięcia projektu,
- materiały przygotowane podczas SmartBuyer AI Lab.

Co wyróżnia SmartBuyer Procurement Project Management?

Program koncentruje się na praktycznym prowadzeniu projektów zakupowych — od potrzeby biznesowej do wdrożenia rozwiązania i oceny rezultatów.



PROJECT MANAGEMENT W REALIACH PROCUREMENT

Sprawdzone narzędzia zarządzania projektami są dostosowane do pracy działów zakupów, projektów sourcingowych i wdrożeniowych.

WSPÓŁPRACA BEZ FORMALNEJ PODLEGŁOŚCI

Uczestnik uczy się koordynować działania sponsora, biznesu, dostawców i zespołu projektowego.

OD UMOWY DO EFEKTU BIZNESOWEGO

Program nie kończy się na wyborze dostawcy. Obejmuje planowanie wdrożenia, KPI, odbiór rezultatów i zamknięcie projektu.

AI W PRACY PROJECT MANAGERA PROCUREMENT

AI wspiera przygotowanie dokumentacji, harmonogramów, statusów, analiz ryzyk, researchu i podsumowań.

Program nie przygotowuje do egzaminów PMI®, PRINCE2® ani Agile. Koncentruje się na projektach prowadzonych przez przedstawicieli działów zakupów.

Moduł 1

Inicjowanie projektu zakupowego

Zakres

- kiedy zakup staje się projektem,
- określenie celu biznesowego,
- sponsor projektu i właściciel biznesowy,
- zakres projektu,
- kryteria sukcesu,
- identyfikacja interesariuszy,
- przygotowanie Project Charter.

Narzędzia

Project Charter, Stakeholder Map, Project Scope Statement.

AI Lab

przygotowanie dokumentu otwierającego projekt oraz identyfikacja informacji wymagających uzupełnienia.

Moduł 2

Planowanie projektu zakupowego

Zakres

- Work Breakdown Structure (WBS),
- harmonogram projektu,
- kamienie milowe,
- role i odpowiedzialności,
- macierz RACI,
- plan komunikacji,
- plan spotkań projektowych.

Narzędzia

WBS, Gantt Chart, RACI Matrix, Communication Plan.

AI Lab

przygotowanie harmonogramu, planu komunikacji oraz podziału odpowiedzialności.

Moduł 3

Realizacja projektu i współpraca z interesariuszami

Zakres

- prowadzenie spotkań projektowych,
- monitorowanie postępów,
- współpraca z biznesem i dostawcami,
- podejmowanie decyzji,
- zarządzanie zmianą,
- eskalacja problemów,
- raportowanie statusu projektu.

Narzędzia

Status Report, Decision Log, Action Register.

AI Lab

przygotowanie raportów projektowych, podsumowań spotkań oraz planów działań.

Moduł 4

Zarządzanie ryzykiem projektu

Zakres

- identyfikacja ryzyk,
- analiza wpływu i prawdopodobieństwa,
- plan reakcji,
- monitorowanie ryzyk,
- zarządzanie problemami,
- zmiana zakresu projektu.

Narzędzia

Risk Register, Probability–Impact Matrix, Issue Log, Change Log.

AI Lab

przygotowanie rejestru ryzyk oraz propozycji działań ograniczających.

Moduł 5

Wdrożenie rozwiązania i zamknięcie projektu

Zakres

- przygotowanie wdrożenia,
- przekazanie odpowiedzialności,
- monitorowanie KPI,
- odbiór rezultatów,
- zamknięcie projektu,
- Lessons Learned.

Narzędzia

Implementation Plan, KPI Dashboard, Project Closure Report, Lessons Learned.

AI Lab

przygotowanie planu wdrożenia oraz raportu zamknięcia projektu.

Moduł 6

Wykorzystanie AI w zarządzaniu projektami zakupowymi

Zakres

- przygotowanie dokumentacji projektowej,
- analiza dokumentów i korespondencji,
- tworzenie harmonogramów,
- przygotowanie raportów i Executive Summary,
- analiza ryzyk,
- Deep Research,
- NotebookLM,
- ograniczenia i weryfikacja wyników AI.

Narzędzia

ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, NotebookLM.

AI Lab

wykorzystanie AI do przygotowania kompletnej dokumentacji własnego projektu.

Human-AI Workflow w prowadzeniu projektu zakupowego

Human-AI Workflow porządkuje sposób wykorzystania AI przy konkretnym zadaniu projektowym — od celu i danych po weryfikację wyniku oraz decyzję człowieka.

01 PUNKT WYJŚCIA

cel biznesowy • dane i materiały • kontekst projektu

02 PRACA Z AI

instrukcja dla AI • oczekiwany rezultat

03 KONTROLA I DECYZJA

kryteria jakości • weryfikacja • decyzja człowieka

Przykład:

Status projektu → dane o postępie → Status Report z AI → weryfikacja → materiał dla sponsora

Magdalena Matczak

Trenerka Procurement Project Management | Manager zakupów | Project Manager

PROFIL

Manager zakupów z ponad 20-letnim doświadczeniem w międzynarodowych organizacjach z sektorów elektroniki, farmacji, przemysłu meblarskiego oraz przemysłu spożywczego.

- zarządzanie kategoriami pośrednimi i produkcyjnymi lokalnie, regionalnie i globalnie,
- prowadzenie projektów zakupowych, transformacyjnych i optymalizacyjnych,
- strategic sourcing, optymalizacja kosztów, outsourcing procesów i ocena dostawców,
- prowadzenie międzynarodowych zespołów projektowych.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Program opiera na doświadczeniu z rzeczywistych projektów Procurement. Łączy narzędzia Project Management z realiami pracy zakupów — od inicjowania i planowania projektu, przez współpracę z interesariuszami i zarządzanie ryzykiem, po wdrożenie i zamknięcie.

W aktualnej formule wykorzystuje również AI do planowania, dokumentowania, monitorowania i raportowania projektów zakupowych.

TWÓRCZYNI PROGRAMU

Autorka programu Project Management in Procurement, rozwijanego obecnie o praktyczne wykorzystanie AI w projektach zakupowych.

20+ LAT

doświadczenia w Procurement, zarządzaniu projektami i pracy w środowisku międzynarodowym

5+ LAT

prowadzenia szkoleń Project Management in Procurement dla lokalnych i globalnych zespołów zakupowych polskich i międzynarodowych koncernów

DOŚWIADCZENIE PROJEKTOWE

Doświadczenie obejmuje m.in.:

- zarządzanie globalnym projektem Electronic Supplier Management,
- wdrażanie globalnych polityk zakupowych w organizacjach międzynarodowych.

PROCUREMENT + PROJECT MANAGEMENT + AI

Łączy doświadczenie zakupowe, zarządzanie projektami oraz praktyczne wykorzystanie AI w prowadzeniu projektów Procurement.

Co uczestnicy cenią w szkoleniu

Opinie uczestników najczęściej podkreślają praktyczne przykłady, użyteczne narzędzia, porządkowanie wiedzy oraz sposób prowadzenia szkolenia.

„Teoria poparta licznymi przykładami z życia zawodowego”

„Dużo ciekawych narzędzi”

„Doskonale porządkuje wiedzę”

„Merytoryka, przykłady z życia, profesjonalizm, sposób prowadzenia, fajna atmosfera”

„Dużo angażujących ćwiczeń”

„Rozmowa i możliwość wymiany doświadczeń”

„Swobodny styl prowadzenia zajęć. Przyjazna i energiczna prowadząca”

Informacje organizacyjne

TERMIN SZKOLENIA

26-27.11.2026 r.

MIEJSCE SZKOLENIA

ADN Centrum Konferencyjne Sp. z o.o. Sp.k.
Browary Warszawskie, Budynek GH, wejście B
ul. Grzybowska 56 | Warszawa

KOSZT UDZIAŁU

4 000 zł netto / osoba

W CENIE SZKOLENIA

materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia, lunch
i całodzienne przerwy kawowe

SZKOLENIE PROWADZONE PRZEZ DWÓCH TRENERÓW

trener kompetencji zakupowych + trener AI

Przygotowanie uczestnika

Uczestnik powinien mieć laptop oraz aktywne konto w co najmniej jednym z narzędzi AI, np. ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini lub Claude.

Warto również przygotować własny projekt zakupowy, przypadek, dokumenty lub materiały, nad którymi uczestnik chciałby pracować podczas SmartBuyer AI Lab.

PRACUJEMY W GODZINACH

09:00–17:00

KOORDYNATOR

Michał Piątkowski
505 045 645

ORGANIZATOR

Big Fish S.C.
www.e-bigfish.com.pl/

PARKING

dodatkowo płatny

Bezpieczna i odpowiedzialna praca z AI

Uczestnicy wykorzystują wyłącznie materiały dopuszczone przez organizację. Dane poufne są anonimizowane, ograniczane do niezbędnych fragmentów albo zastępowane materiałami szkoleniowymi. Wyniki wymagają kontroli źródeł, obliczeń, założeń i kompletności. Odpowiedzialność za wykorzystanie wyniku i decyzję pozostaje po stronie człowieka.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement



SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

SmartBuyer Negotiation

2 dni – Przygotowanie, prowadzenie i podsumowanie negocjacji

SmartBuyer Supplier Relationship Management

2 dni – Dobór modelu współpracy i zarządzanie wynikami dostawców

SmartBuyer Procurement Project Management

2 dni – Prowadzenie projektu zakupowego od potrzeby do wdrożenia

SmartBuyer Procurement Value Creation

1 dzień – Identyfikacja i priorytetyzacja inicjatyw dających pierwsze efekty

SmartBuyer Strategic Sourcing

2 dni – Projektowanie i prowadzenie procesu wyboru dostawców

SmartBuyer Contract & Commercial Management

2 dni – Zabezpieczenie i realizacja warunków handlowych

SmartBuyer Procurement Business Partner

2 dni – Współpraca z biznesem i prowadzenie organizacji do decyzji

SmartBuyer AI Agents

2 dni – Projektowanie agentów wspierających procesy

Big Fish. People in Procurement.

Od ponad 20 lat specjalizujemy się we wsparciu funkcji zakupowej, łącząc znajomość rynku talentów z praktycznym doświadczeniem w rozwoju funkcji zakupowych.



Kliknij nazwę obszaru, aby przejść do oferty.

Executive Search →

Rekrutacja ekspertów i liderów Procurement

Pozyskujemy specjalistów i liderów zakupów — od kupców i Category Managerów po Dyrektorów Zakupów i CPO.

Ocena funkcji zakupowej i kompetencji zespołu

Procurement Assessment →

Oceniamy kompetencje zespołu, sposób działania funkcji Procurement, model decyzyjny oraz obszary wymagające dalszego rozwoju.

Capability Development →

Rozwój kompetencji i funkcji Procurement

Projektujemy programy rozwojowe dopasowane do rzeczywistych wyzwań biznesowych, kategorii zakupowych i projektów organizacji.

Wiedza, dane i analizy rynku Procurement

Procurement News →

Publikujemy analizy dotyczące rynku talentów, wynagrodzeń, kompetencji, AI oraz rozwoju funkcji Procurement.

KONTAKT

Michał Piątkowski | 505 045 645

michalpiatkowski@e-bigfish.com.pl | www.e-bigfish.com.pl/