

SMARTBUYER ***AI IN PRACTICE***

Bezpieczne i powtarzalne wykorzystanie AI
w codziennej pracy Procurement

Od pojedynczego użycia AI do sprawdzonego
sposobu pracy



Z badania Big Fish Barometr Zakupowy 2026 wynika, że

AI ma największy potencjał tam, gdzie skraca pracę,
porządkuje informacje i wspiera decyzje



ŹRÓDŁO DANYCH

Big Fish Barometr Zakupowy 2026

Ponad 800 odpowiedzi profesjonalistów Procurement

[Artykuł o Barometrze 2025 →](#)

[Weź udział w Barometrze 2026 →](#)

Od pojedynczego użycia AI do sprawdzonego sposobu pracy

1

POJEDYNCZE UŻYCIE AI

jednorazowe
pytanie, prompt
lub zadanie

2

UPORZĄDKOWANY SPOSÓB PRACY

cel, dane, kontekst,
instrukcja, oczekiwany
rezultat

3

ZWERYFIKOWANY WZORZEC

kryteria jakości,
kontrola źródeł, założeń
i kompletności

4

HUMAN-AI WORKFLOW

sprawdzony sposób pracy z AI, który
można powtórzyć, rozwijać i
wykorzystać przy kolejnych zadaniach
Procurement

Wartość AI rośnie wtedy, gdy skuteczny sposób pracy można

powtórzyć, zweryfikować i wykorzystać przy kolejnych zadaniach Procurement.

Dwa dni. Jeden cel: przejsć od metody do własnego rozwiązania



METODA → WŁASNE ZASTOSOWANIE

DZIEŃ 1

Budujesz sposób pracy z AI

Poznajesz i ćwiczysz:

- dobór zastosowań AI w zakupach
- definiowanie zadania i budowanie kontekstu
- kryteria jakości i weryfikacja odpowiedzi
- dzielenie złożonych zadań na etapy
- budowanie powtarzalnego sposobu pracy
- zapis pierwszego Human-AI Workflow

REZULTAT DNIA 1

Zweryfikowany sposób pracy z AI, gotowy do powtórzenia przy kolejnych zadaniach.

DZIEŃ 2

Pracujesz nad własnym problemem w AI Clinic

Przez cały dzień:

- pracujesz nad własnym zadaniem zakupowym
- stosujesz metodę z Dnia 1 do realnego problemu
- budujesz i testujesz instrukcję krok po kroku
- weryfikujesz wynik z trenerem i grupą
- iterujesz aż do działającego rozwiązania
- kończysz z gotowym Human-AI Workflow

REZULTAT DNIA 2

Własny Human-AI Workflow — gotowe rozwiązanie, które możesz wdrożyć od następnego dnia.

Po dwóch dniach uczestnik potrafi więcej niż tylko korzystać z AI

POTRAFI

- wybierać zadania, w których wykorzystanie AI ma uzasadnienie biznesowe
- określać cel, odbiorcę, dane, kontekst i oczekiwany rezultat
- dzielić złożone zadania na etapy i prowadzić pracę z AI w kolejnych iteracjach
- analizować dokumenty, oferty i dane oraz przygotowywać materiały biznesowe
- weryfikować źródła, obliczenia, założenia, logikę i kompletność wyniku
- rozpoznawać ryzyka, ograniczenia i moment, w którym potrzebna jest ocena człowieka

POSIADA

- wybrane zastosowania AI dopasowane do własnej pracy
- pierwszy zweryfikowany Human-AI Workflow
- materiał rozwinięty podczas AI Clinic na własnym przypadku
- kryteria i sposób kontroli jakości odpowiedzi AI
- sprawdzony sposób pracy, który można wykorzystać ponownie
- plan dalszego wykorzystania opracowanego rozwiązania w codziennej pracy

Program prowadzi od poznania możliwości AI do **własnego, sprawdzonego sposobu pracy**, który można wykorzystać przy kolejnych zadaniach Procurement.

Co wyróżnia SmartBuyer AI in Practice?

SmartBuyer AI in Practice łączy pracę na realnych zadaniach zakupowych z budowaniem sprawdzonych sposobów wykorzystania AI w codziennej pracy Procurement.

REALNE ZADANIA ZAKUPOWE

Uczestnicy pracują na zadaniach, z którymi spotykają się na co dzień: analizie danych i dokumentów, researchu, komunikacji, negocjacjach oraz przygotowaniu materiałów do decyzji.

WŁASNE PRZYPADKI I MATERIAŁY

Podczas AI Clinic uczestnik pracuje nad własnym przypadkiem lub zestawem zadań i rozwija pierwszy własny Human-AI Workflow dopasowany do swojej pracy.

Po programie uczestnik ma **własny, sprawdzony sposób pracy z AI**, który może wykorzystać przy kolejnych zadaniach zakupowych.

OD PROMPTU DO SPRAWDZONEGO SPOSOBU PRACY

Skuteczne rozwiązania są rozwijane krok po kroku, weryfikowane i zapisywane tak, aby można było wrócić do nich przy kolejnych zadaniach.

WYMIANA DOŚWIADCZEŃ

Wspólna praca daje możliwość porównania podejść, narzędzi i dobrych praktyk oraz poznania doświadczeń osób pracujących w różnych rolach i organizacjach Procurement.

DZIEŃ 1

Moduł 1

Dobór zastosowań AI w zakupach

Zakres

- generatywna AI i główne grupy zastosowań,
- różnice między modelami, aplikacjami i środowiskami organizacji,
- zadania, w których AI może ograniczyć czas pracy,
- znaczenie danych, kontekstu i możliwości kontroli wyniku,
- halucynacje, nieaktualne informacje i pozorna pewność odpowiedzi,
- odpowiedzialność za interpretację i decyzję,
- ocena wartości i ryzyka poszczególnych zastosowań.

Narzędzia

mapa zastosowań AI, macierz wartość–ryzyko, checklista wyboru narzędzia, checklista weryfikacji odpowiedzi.

AI Lab

analiza własnych obowiązków i wybór przypadków odpowiednich do pracy podczas programu.

Moduł 2

Definiowanie zadania i budowanie kontekstu

Zakres

- cel biznesowy, odbiorca i decyzja, której ma służyć materiał,
- kontekst, dane, dokumenty, ograniczenia i założenia,
- oczekiwany format odpowiedzi,
- kryteria jakości i kompletności,
- dzielenie złożonych zadań na etapy,
- wymaganie źródeł i oznaczania niepewności,
- poprawianie odpowiedzi w kolejnych iteracjach,
- rozpoznawanie momentu, w którym dalsza praca z AI przestaje wnosić wartość.

Narzędzia

Prompt Canvas, struktura cel–kontekst–zadanie–format, prompt etapowy, kryteria jakości, checklista oceny wyniku.

AI Lab

przygotowanie instrukcji do własnego zadania, porównanie kolejnych wersji i zapisanie pierwszego zweryfikowanego wzorca pracy.

DZIEŃ 1

Moduł 3

AI w codziennej pracy działu zakupów

Zakres

- wiadomości i komunikacja z dostawcami,
- podsumowania spotkań i porządkowanie notatek,
- raporty, prezentacje i Executive Summary,
- redagowanie, upraszczanie i tłumaczenie treści,
- porównywanie dokumentów i ich wersji,
- organizowanie informacji, terminów i działań,
- dostosowanie materiału do potrzeb biznesu, finansów lub zarządu.

Narzędzia

szablony komunikacji, Meeting Summary, Executive Summary, porównanie dokumentów, struktura raportu, plan działań.

AI Lab

praca na własnym dokumencie oraz przygotowanie komunikacji, raportu lub prezentacji dopasowanej do wybranego odbiorcy.

Moduł 4

AI w procesach zakupowych

Zakres

- analiza danych, ofert i rynku,
- Category Management i sourcing,
- przygotowanie dokumentów RFI, RFQ i RFP,
- przygotowanie negocjacji,
- analiza fragmentów umów,
- identyfikacja zapisów, różnic, braków i obszarów wymagających oceny prawnej,
- zarządzanie dostawcami i ryzykiem,
- projekty zakupowe,
- inicjatywy oszczędnościowe.

Narzędzia

analiza oferty, szablon RFI/RFQ, brief negocjacyjny, checklista dokumentu, mapa ryzyk, karta inicjatywy.

AI Lab

porównanie ofert, przygotowanie fragmentu RFx, analiza krótkiego dokumentu kontraktowego oraz stworzenie pierwszej wersji briefu negocjacyjnego.

DZIEŃ 1

Moduł 5

Research, zarządzanie wiedzą i dobór rozwiązania

Zakres

- Deep Research i pogłębione wyszukiwanie informacji,
- ocena wiarygodności, aktualności i kompletności źródeł,
- praca z dokumentami i tworzenie przestrzeni wiedzy,
- wykorzystanie funkcji głosowych do pracy z notatkami i organizacji informacji,
- podstawy asystentów, agentów i automatyzacji,
- wybór między promptem, wzorcem pracy, bazą wiedzy, automatyzacją i agentem,
- identyfikacja procesu odpowiedniego do dalszego usprawnienia.

Narzędzia

Research Brief, mapa źródeł, checklista wiarygodności, Knowledge Inventory, Source Register, Use Case Canvas, mapa procesu.

AI Lab

przygotowanie researchu dla wybranego rynku lub dostawcy,
uporządkowanie materiałów źródłowych i wybór procesu do dalszego usprawnienia.

AI Clinic

Drugi dzień w całości przeznaczony jest na **pracę nad zadaniami uczestników**. Każda osoba wybiera jeden główny przypadek lub ograniczony zestaw powiązanych zadań odpowiadających jej bieżącej pracy.

AI Clinic może obejmować:

- analizę ofert i danych zakupowych,
- przygotowanie materiałów RFI, RFQ lub RFP,
- porównanie dokumentów i ich wersji,
- identyfikację zapisów, różnic, braków i obszarów wymagających oceny prawnej,
- przygotowanie komunikacji do dostawców.
- opracowanie raportu, prezentacji lub Executive Summary,
- research rynku i dostawców,
- organizację źródeł i przestrzeni wiedzy,
- przygotowanie pierwszego zweryfikowanego wzorca pracy z AI.

Zakres pracy podczas AI Clinic zależy od złożoności przypadku, jakości materiałów i możliwości bezpiecznego wykorzystania danych.

REZULTAT AI CLINIC

Uczestnik kończy dzień z rozpoczętym materiałem roboczym, zweryfikowanym sposobem działania, planem dalszej pracy oraz rozwiązaniami, które może dalej wykorzystywać i rozwijać.

PRACA I WYMIANA DOŚWIADCZEŃ

Uczestnicy pracują indywidualnie lub w małych zespołach na własnych albo odpowiednio zanonimizowanych materiałach.

Prowadzący wspiera ich w doborze narzędzi, przygotowaniu danych, budowie instrukcji, ocenie jakości odpowiedzi oraz identyfikacji błędów i ryzyk.

Wspólna praca pozwala porównać podejścia, narzędzia i dobre praktyki wykorzystywane przez innych uczestników Procurement.

Początek własnego Human–AI Workflow

Podczas programu uczestnik rozpoczyna budowę własnego Human–AI Workflow — zestawu zweryfikowanych metod współpracy z AI, które można rozwijać i wykorzystywać przy kolejnych zadaniach.

Każdy wzorzec obejmuje:

- cel biznesowy,
- dane i dokumenty wejściowe,
- sposób przygotowania kontekstu,
- instrukcję dla AI,
- oczekiwany rezultat,
- kryteria oceny jakości,
- sposób weryfikacji odpowiedzi,
- decyzje pozostające po stronie człowieka.

Maciej Michalewski

Trener AI | przedsiębiorca | współtwórca programu SmartBuyer AI in Practice

PROFIL

Trener, wykładowca akademicki i przedsiębiorca specjalizujący się w praktycznym wykorzystaniu AI w biznesie.

- doświadczenie w prowadzeniu biznesu, szkoleniu zespołów i wdrażaniu nowych technologii,
- rozwija zastosowania AI szczególnie w obszarze Procurement i codziennej pracy biznesowej,
- łączy wiedzę technologiczną z naciskiem na praktyczne zastosowanie, jakość wyniku i odpowiedzialność człowieka za decyzję,
- współtworzy programy SmartBuyer i pracuje z uczestnikami na rzeczywistych zadaniach zakupowych.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Praktyka zamiast demonstracji narzędzi. Uczestnicy pracują na zastosowaniach AI osadzonych w realnych procesach Procurement, ucząc się jednocześnie weryfikacji wyników, źródeł, założeń i ryzyk.

big fish
People in Procurement

100+

przeszkolonych przedstawicieli działów zakupów — od kupców i specjalistów, przez managerów i liderów, po dyrektorów zakupów, zarówno w obszarze zakupów produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych

DOŚWIADCZENIE W RÓŻNYCH SEKTORACH

- motoryzacja • przemysł obronny • farmacja • FMCG
- finanse • energetyka • budownictwo i infrastruktura
- medtech • wydobywcza

AI + BIZNES + PROCUREMENT

W pracy szkoleniowej łączy doświadczenie przedsiębiorcy, znajomość nowych technologii oraz praktyczne zastosowania AI w procesach i zadaniach zakupowych.

Autor materiałów i programów rozwojowych poświęconych praktycznemu wykorzystaniu nowych technologii w organizacjach.

Co uczestnicy cenią w szkoleniu

W opiniach najczęściej pojawiają się praktyczne ćwiczenia, odniesienie do realnych zadań zakupowych i możliwość wykorzystania wypracowanych rozwiązań po szkoleniu.

big fish
People in Procurement

01

Dużo praktyki i konkretów, które można wykorzystać w codziennej pracy zakupowej.

03

Dużą wartością są sposoby pracy, do których można wracać po szkoleniu.

05

Przykłady zakupowe i ćwiczenia są osadzone w rzeczywistych procesach.

5,8 / 6

ŚREDNIA OCENA SZKOLENIA

02

Przykłady i ćwiczenia odnoszą się do realnych zadań Procurement.

04

Szkolenie porządkuje pracę z AI i pokazuje, jak sprawdzać wyniki przed ich wykorzystaniem.

06

Po szkoleniu łatwiej wykorzystać AI do analiz, materiałów i przygotowania decyzji.

ŹRÓDŁO

Opinie uczestników szkoleń SmartBuyer

[Więcej opinii uczestników →](#)

Informacje organizacyjne

TERMIN

Do ustalenia

MIEJSCE SZKOLENIA

Wskazane przez klienta

KOSZT SZKOLENIA

Do indywidualnego ustalenia

W CENIE SZKOLENIA

dojazd i zakwaterowanie trenera materiały szkoleniowe,
certyfikat ukończenia szkolenia,

CENA NIE OBEJMUJE

Sali szkoleniowej oraz cateringu

Przygotowanie uczestnika

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

Może przygotować 1–2 przykłady zadań, dokumentów lub problemów zakupowych, nad którymi chciałby pracować podczas AI Clinic.

PRACUJEMY W GODZINACH

09:00–17:00

KOORDYNATOR

Michał Piątkowski
505 045 645

ORGANIZATOR

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

big fish
People in Procurement

Bezpieczna i odpowiedzialna praca z AI

Uczestnicy wykorzystują wyłącznie materiały dopuszczone przez organizację. Dane poufne są anonimizowane, ograniczone 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


big fish
People in Procurement

SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

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



KLIKNIJ W NAZWĘ SZKOLENIA
aby otworzyć pełny program

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/