

PROGRAM

21-22 października 2026

Konferencja
OKIEMKUPCA

21 października
środa

08:15 – 08:50 Rejestracja uczestników

08:50 – 09:00 Przywitanie i rozpoczęcie Konferencji

09:00 – 09:20 Intro Okiem Kupca



Jacek Jarmuszczak
Trener/ Konsultant
Okiem Kupca

- AI w procurementie – jak Chicago Bulls”
- W zakupach jest jak Dennis Rodman: trudny do okiełznania, czasem robi cyrk, ale umówmy się, zbiera piłki (i oszczędności) jak nikt inny na boisku.
- W researchu to nasz najlepszy skrzydłowy Scotty Pippen: wystawia świetne opracowania i raporty.
- Raportowanie do zarządu to wisienka na torcie. Czysty Michael Jordan czyli celne i efektowne wsady. Żadnego lania wody. Krótko, widowiskowo i zostawia zarząd z otwartymi ustami.



Łukasz Jędraszkiewicz
Konsultant Zakupowy
Okiem Kupca

09:20 – 09:40 Zbuduj własnego agenta zakupowego – niech pracuje za Ciebie!



Mariusz Turek
Partner Profitia

- Agenci AI zwiększają produktywność kupca o 20% – prawda czy fałsz?
- Stawianie celów biznesowych przy budowaniu agentów – czym jest sukces w takich projektach?
- Jak zbudować własny stos technologiczny dla Agentów AI
- Od pomysłu do wdrożenia w 90 dni

09:40 – 10:00

Zakupy na level up: sprawdź dojrzałość, zanim rynek sprawdzi Ciebie



Anna Waszkiewicz
Menager, Ekspert i
Praktyk Zakupowy

- Sprawdź, na którym jesteś poziomie — szybka diagnoza dojrzałości zakupowej: od operacyjnego „ogarniamy temat” po strategiczne „zakupy napędzają biznes”.
- Odkryj, co blokuje awans — procesy, dane, kompetencje, technologie, dostawcy i współpraca z biznesem pod lupą, bez korpomowy i pudrowania rzeczywistości.
- Zbuduj plan gry na kolejny poziom — działania, priorytety i KPI, dzięki którym zakupy przestają być centrum kosztów, a zaczynają robić strategiczną robotę.

10:00 – 10:20

Od „czekajcie na przetarg” do „idziemy razem na rynek” – co naprawdę zmienia rolę zakupów



Grzegorz Filipowski
Head of Procurement
Excellence – Poczta
Polska

Koniec zakupów jako „ostatniej bramki”

- Dlaczego kupiec powinien wejść do rozmowy zanim powstanie OPZ.
- Procedura nie jest problemem. Problemem jest decyzja podjęta bez rynku, bez danych i bez planu.
- „Idziemy razem na rynek”, czyli jak kupiec przestaje obsługiwać potrzeby, a zaczyna współtworzyć rozwiązania.

Na przykładzie Poczta Polska S.A.

10:20 – 10:40



Paweł Czajka
Dyrektor Departamentu
Zakupów,
Erste Bank Polska

10:40 – 11:10

Przerwa kawowa

11:10 – 11:30

Twój CX jest tak dobry, jak Twój najgorszy dostawca – Customer Experience zaczyna się w zakupach



Adam Skorupa
Dyrektor Zakupów
AFRISO

- Procurement = experience designer
- Nie kupujesz części – projektujesz doświadczenie klienta
- Supplier experience wpływa na wyniki
- Negocjacje ≠ cena
- Negocjacje = priorytet dostaw, dostępność, elastyczność, innowacja
- Firmy zarządzają CX, ale ignorują SX (supplier experience)
- Ocena dostawcy, a może NPS ?

11:30 – 11:50



TBA

11:50 – 12:10



Mateusz Borowiecki
Przedsiębiorca,
Ekspert zakupowy

CPO to sufit czy trampolina? Jak zakupy otwierają drzwi do zarządzania całą firmą.

- Dlaczego najlepsi kupcy często nie zostają CPO – i co z tym zrobić.
- Jakie projekty i zadania budują CV menedżera, nie tylko specjalisty.
- Kompetencje zakupowe, które są walutą w całej organizacji.
- Od stołu negocjacyjnego do sali zarządu – ścieżki, które działają.

12:10 – 12:30



Marcin Zborowski
Site Purchasing
Manager – Thule

AI w zakupach: Pasja, efektywność czy już tylko zabawa?

- Projekty optymalizacyjne przy użyciu AI.
- Copilot w roli sędziego: błyskawiczne rozstrzyganie sporów jakościowych z dostawcami.
- Realne case studies, szczere wnioski i lekcje z codziennej pracy ze sztuczną inteligencją.

12:30 – 12:50



Marzena Stanicka
Kierownik Biura
Zarządzania Zakupami
Provident Polska

Awans w zakupach to proces i odwaga. Jak to zrobić?

- Praktyczne kroki do świadomego planowania ścieżki kariery w dziale zakupów.
- Jak skutecznie komunikować swoją wartość i wymierne osiągnięcia przed zarządem.
- Kluczowe kompetencje i relacje biznesowe, które realnie przyspieszają rozwój zawodowy.

12:50 – 14:00

Przerwa na lunch

14:00 – 14:20



Agnieszka Piątkowska
Ekspertka i Rekruterka
Zakupowa

Barometr Zakupowy 2026 – wynagrodzenia w Zakupach

- Ile naprawdę zarabiają specjaliści, menedżerowie i dyrektorzy zakupów w 2026 roku?
- Analiza funkcji zakupowej – od wynagrodzeń, przez kompetencje, po realną rolę procurement w organizacjach.

14:20 – 14:40



Tomasz Zarzyka
Prezes Zarządu Xmart

AI, ERP i Excel – tajemniczy trójkąt analizy danych

- Excel, ERP i AI mają usprawniać zakupy – a często tworzą chaos decyzyjny.
- W wielu firmach dane są rozproszone między systemami, a kupcy nadal opierają się na intuicji zamiast spójnej analizie.
- Podczas wystąpienia pokażę, jak Excel, AI oraz dane z ERP mogą się uzupełniać zamiast konkurować.

14:40 – 15:00



Piotr Matlejewski
Wykładowca Akademicki,
Category Manager TZMO

Jak wytresować smoka? Czyli o zarządzaniu ryzykiem w zakupach

- Lekcje tresury do nadrobienia
- Ryzyko operacyjne – wiemy czy zgadujemy?
- Poradnik oswajania smoka w 6 punktach

15:00 – 16:00



Sylwia Królikowska
Psycholog, Trener Biznesu,
autorka książek, ekspert w
Radiu ZET i telewizji TVN24

Wszystko działa, gdy Ty działasz. Motywacja, energia i skuteczność w świecie pełnym oczekiwań i stereotypów

- Jak budować motywację, odporność psychiczną i skuteczność działania niezależnie od okoliczności.
- W jaki sposób społeczne oczekiwania oraz stereotypy związane z płcią wpływają na nasze poczucie sprawczości, ambicje, sposób przeżywania emocji oraz definiowania sukcesu.

16:00 – 16:30

Przerwa

16:30

Część artystyczna

16:30 – 20:30

Power Networking

22 października
czwartek

08:15 – 09:00 Rejestracja uczestników

09:00 – 10:30 Warsztaty

10:30 – 11:00 Przerwa kawowa

11:00 – 13:00 Warsztaty

13:00 – 14:00 Przerwa na lunch

14.00 Zakończenie Konferencji

**Wszystkie warsztaty odbywać się
będą równolegle**

**Liczba miejsc na warsztaty
ograniczona!**

Obowiązują zapisy poprzez formularz
(wybierz 1 warsztat)

Program warsztatów



Tomasz Wudarzewski
Ekspert systemów IT,
Co-Founder Logintrade

AI w zakupach: od chatów do AI agents i automatyzacji

- Praca na realnych case studies: wspólnie rozwiążemy najczęstsze wyzwania operacyjne kupca przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji – od błyskawicznej analizy rynku i ofert po wsparcie w przygotowaniu optymalnej strategii.
- Koniec z ręczną "papierologią": dowiesz się, jak bezboleśnie zautomatyzować żmudne, powtarzalne zadania, zachowując przy tym stuprocentową kontrolę nad przebiegiem procesu zakupowego i firmowym budżetem.
- Twój technologiczny niezbędnik: zbuduj zestaw gotowych narzędzi i promptów skrojony pod Twoją kategorię, aby w pełni przygotować siebie oraz swój zespół na nadchodzącą rewolucję w procuremencie.



Michał Szlachciec
Ekspert systemów IT,
Co-Founder Logintrade

Relacje i negocjacje w biznesie

- Jak budować trwałe relacje w biznesie;
- Jak relacje rozumie kupiec a jak sprzedawca;
- Jak wykorzystać dobre relacje w użytkowaniu przewag negocjacyjnych.



Rafał Drohojowski
Trener biznesu, Menedżer

Od tabeli do strategii – praktyczne analizy dla Działu Zakupów

- Analiza analiz – czyli gdzie leży problem?
- Analityka – to nie tylko liczby;
- Jak rozwijać kompetencje analityczne;
- Praktyczne narzędzia w Excelu do optymalizacji i automatyzacji procesów zakupowych.



Tomasz Zarzyka
Prezes Zarządu Xmart



Jarosław Zgud

Trener, coach, konsultant,
współwłaściciel MindSet

Przeszłość – teraźniejszość – przyszłość w biznesie oraz w działaniach lidera

- Wprowadzenie do koncepcji perspektyw postrzegania czasu Philipa Zimbardo. Czym jest czas i jak go odbieramy? Jak bardzo jest obiektywny/subiektywny?
- Podejście PH. Zimbardo i J. Boyda. Silne i słabe strony poszczególnych perspektyw postrzegania czasu. Autodiagnoza indywidualnych perspektyw postrzegania czasu. Co oznaczają moje wyniki z perspektywy mojej pracy i życia prywatnego?
- Kombinacje różnych perspektyw postrzegania czasu a współpraca i wsparcie w zespole, osiąganie wyników, radzenie sobie w zmianach itp. Wpływ moich wyników (jako lidera) na komunikację, budowanie spójnego komunikatu i na współpracę z innymi.



Jarosław Pazdro

Dyrektor Biura
Optymalizacji Kosztów
Grupy Impel

Warsztaty Let's Connect – TCO w Zakupach Usług: Przestań kupować cenę, zacznij kupować zysk

- Jak ukryte koszty „tanich” usług pożerają Twoje budżety – nauczysz się identyfikować i kalkulować prawdziwy koszt posiadania (TCO)
- Gotowe narzędzia i matryce TCO, które od razu wdrożysz w swojej firmie
- Studia przypadków + sesja warsztatowa – przeanalizujemy prawdziwe przykłady z rynku, a Ty sam/a policzysz TCO dla swojego aktualnego lub planowanego kontraktu