PROGRAM

21-22 października 2026

Konferencja OKIEM KUPCA

21 października

środa

08:15 - 09:00 Rejestracja uczestników

09:00 - 09:10 Przywitanie i rozpoczęcie Konferencji

09:10 - 09:30 Intro Okiem Kupca

Jacek Jarmuszczak
Trener/Konsultant
Okiem Kupca

Łukasz Jędraszkiewicz
Konsultant Zakupowy
Okiem Kupca

- AI w procuremencie - 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.

09:30 - 09:50 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

Konferencja OKIEM KUPCA

09:50 - 10:10

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

Anna Waszkiewicz
Manager, 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.

10:10 - 10:30

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.

10:30 - 10:50

Jak bezpiecznie kupować cyberbezpieczeństwo

Paweł Czajka
Dyrektor Departamentu Zakupów,
Erste Bank Polska

- Poza certyfikatami i marketingiem - jak technicznie zweryfikować realną skuteczność narzędzia.
- Kupując ochronę, nie twórz nowych wektorów ataku. Zasady bezpiecznej integracji z architekturą IT.
- Dostawca jako potencjalny insider threat. Ocena ryzyka third-party.

10:50 - 11:20 Przerwa kawowa

11:20 - 11:40

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 ?

Konferencja OKIEM KUPCA

11:40 - 12:00

Sztuka przepalania budżetu. Prawdziwy koszt źle zaplanowanych zakupów usług kreatywnych.

Piotr Rolla
Założyciel i CEO FSWO

- Modele rozliczeń: co realnie chroni marżę i budżet firmy.
- Mierzalność dowiezionego efektu: wprowadzenie twardych KPI i transparentnych audytów zamiast „kupowania emocji".
- Twarde ramy briefu i ukryte koszty - zachowaj transaprentność we współpracy.

12:00 - 12:20

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

Mateusz Borowiecki
Przedsiebiorca,
Ekspert zakupowy

- 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.

12:20 - 12:40

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

Marcin Zborowski
Site Purchasing
Manager – Thule

- 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.

12:40 - 13:00

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

Marzena Stanicka
Kierownik Biura
Zarządzania Zakupami
Provident Polska

- 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.

13:00 - 14:00 Przerwa na lunch

Konferencja OKIEM KUPCA

14:00 - 14:20 Barometr Zakupowy 2026 - wynagrodzenia w Zakupach

Agnieszka Piątkowska
Ekspertka i Rekruterka Zakupowa

- 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 AI, ERP i Excel - tajemniczy trójkąt analizy danych

Tomasz Zarzyka
Prezes Zarządu Xmart

- 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 Jak wytresować smoka? Czyli o zarządzaniu ryzykiem w zakupach

Piotr Matlejewski
Wykładowca akademicki, Ekspert zakupowy

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

15:00 - 16:00 Wszystko działa, gdy Ty działasz. Motywacja, energia i skuteczność w świecie pełnym oczekiwań i stereotypów

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

- 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

Konferencja OKIEM KUPCA

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)

Konferencja OKIEM KUPCA

Program warsztatów

Tomasz Wudarzewski
Ekspert systemów IT,
Co-Founder Logintrade

Michał Szlachcic
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.

Rafał Drohojowski
Trener biznesu, Manager

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.

Tomasz Zarzyka
Prezes Zarządu Xmart

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.

Konferencja OKIEM KUPCA

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

Kamila Kozłowska
Manager ds. Zakupów Strategicznych Grupy Impel

Marcin Pamuła
Manager ds. Zakupów Strategicznych 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