



Nowoczesny Spedytor w TSL – praktyczne zarządzanie transportem, kosztami i klientem (kwalifikacje)

Numer usługi 2026/06/13/205673/3624727

5 250,00 PLN brutto
 5 250,00 PLN netto
 184,21 PLN brutto/h
 184,21 PLN netto/h
 200,00 PLN cena rynkowa ⓘ

NO DOUBT
 DORADZTWO
 GOSPODARCZE
 SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia grupowe
- 🕒 28:30 h
- 📅 19.09.2026 do 27.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Transport i motoryzacja / Transport i logistyka

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- osób rozpoczynających pracę w branży TSL,
- spedytorów i pracowników działów transportu oraz logistyki,
- pracowników obsługi klienta i działów handlowych firm logistycznych,
- właścicieli oraz kadry zarządzającej firm transportowych i spedycyjnych,
- osób planujących zmianę branży i rozwój zawodowy w obszarze transportu, spedycji i logistyki.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

18-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych kompetencji uczestników w zakresie organizacji i obsługi procesów spedycyjnych, kalkulacji kosztów transportu, współpracy z klientami i przewoźnikami oraz wykorzystania nowoczesnych narzędzi i technologii w branży TSL.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności umożliwiające samodzielne przygotowywanie ofert transportowych, analizę opłacalności zleceń, zarządzanie ryzykiem operacyjnym oraz skuteczną komunikację i negocjacje w środowisku logistycznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje strukturę rynku TSL oraz rolę spedytora w procesach transportowych	omawia podstawowe modele działania firm TSL, rozróżnia zadania spedytora i uczestników łańcucha dostaw	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia reguły Incoterms 2020 oraz dokumentację transportową i celną	identyfikuje zakres odpowiedzialności stron, dobiera odpowiednie reguły Incoterms do sytuacji transportowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje składniki kosztów transportowych i zasady kalkulacji usług spedycyjnych	rozpoznaje elementy kalkulacji kosztów, wskazuje czynniki wpływające na rentowność zleceń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia ryzyka operacyjne występujące w spedycji oraz podstawowe procedury reklamacyjne	wskazuje rodzaje ryzyk, rozróżnia ubezpieczenia OCP i Cargo oraz procedury postępowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje techniki komunikacji i negocjacji stosowane w branży TSL	identyfikuje techniki BATNA i SPIN oraz zasady komunikacji z klientem i przewoźnikiem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia zasady budowania relacji z klientem i przygotowywania ofert transportowych	wskazuje elementy profesjonalnej oferty oraz narzędzia wspierające obsługę klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje zasady organizacji pracy spedytora i monitorowania efektywności pracy	rozróżnia wskaźniki KPI oraz metody organizacji pracy i delegowania zadań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje narzędzia wykorzystywane do raportowania i analizy danych operacyjnych	wskazuje zastosowanie KPI, dashboardów oraz narzędzi Excel w spedycji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia metody pozyskiwania klientów i budowania sprzedaży usług TSL	identyfikuje techniki prospectingu, cold mailingu oraz sprzedaży B2B	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia nowoczesne technologie stosowane w spedycji i logistyce	wskazuje zastosowanie systemów TMS, AI, EDI oraz automatyzacji procesów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje założenia zielonej logistyki i zrównoważonego transportu	omawia pojęcia ESG, śladu węglowego oraz transportu intermodalnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://standardgccs.com/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://icvc.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Talent Odyssey Ltd

Program

1. Wprowadzenie do zarządzania w TSL – trendy, strategie działania i technologie

1. Struktura rynku TSL w Polsce, Europie i na świecie
2. Modele biznesowe w TSL (asset-light, 4PL, integratorzy logistyczni)
3. Makrotrendy: automatyzacja, e-commerce, nearshoring, ESG
4. Analiza łańcucha wartości w logistyce
5. Nowoczesne strategie działania (lean, agile logistics, digital twin)
6. Rola spedytora jako koordynatora i doradcy klienta
7. **Ćwiczenie:** analiza wybranej firmy logistycznej – modele działania i przewagi konkurencyjne

2. Incoterms 2020 i procedury celne

1. Kluczowe reguły Incoterms 2020 – praktyczne znaczenie dla spedytora
2. Wpływ Incoterms na kalkulację kosztów, ryzyka i dokumentację
3. Procedury celne: podstawy, klasyfikacja towarów, odprawa czasowa
4. Dokumentacja celna i transportowa – różnice między eksportem/importem
5. Współpraca z agencją celną i obowiązki spedytora
6. **Ćwiczenie:** dopasowanie Incoterms do realnych scenariuszy klientów (eksport, import)

3. Kalkulacja kosztów i analiza opłacalności

1. Struktura kosztów transportu (FCL/LCL, LTL/FTL, fracht lotniczy, intermodalny)
2. Rachunek kosztów własnych i marża spedytora
3. Czynniki wpływające na cenę frachtu (paliwo, trasy, sezonowość, dopłaty)
4. Narzędzia do szybkiej kalkulacji i porównań ofert
5. Pułapki cenowe i błędy początkujących spedytatorów
6. **Warsztat:** przygotowanie kalkulacji dla 3 rodzajów transportu (drogowy, morski, lotniczy)

4. Zarządzanie ryzykiem w spedycji

1. Typowe ryzyka w operacjach transportowych (opóźnienia, uszkodzenia, błędy dokumentacyjne)
2. Polisy ubezpieczeniowe: CARGO, OC spedytora, OCP
3. Postępowanie reklamacyjne i ubezpieczeniowe
4. Klauzule ryzyka w umowach spedycyjnych
5. Współpraca z przewoźnikami – ocena wiarygodności
6. **Ćwiczenie:** analiza przypadku reklamacji i przygotowanie pisma do ubezpieczyciela

5. Komunikacja i negocjacje w spedycji

1. Techniki komunikacji z klientem, przewoźnikiem i urzędami
2. Sztuka zadawania właściwych pytań i słuchania
3. Strategie negocjacyjne: BATNA, kotwiczenie, ustępstwa warunkowe
4. Trudne sytuacje i rozwiązywanie konfliktów
5. Komunikacja asynchroniczna i wielojęzyczność w spedycji
6. **Symulacja:** negocjacje stawki frachtu z przewoźnikiem oraz klientem końcowym

6. Analiza potrzeb klienta i tworzenie ofert

1. Proces badania potrzeb klienta – model SPIN i jego adaptacja
2. Jak unikać "price-only" mindsetu klientów
3. Budowa oferty spedycyjnej: estetyka, zakres, SLA, opcje
4. Automatyzacja i szablony ofert
5. **Warsztat:** przygotowanie oferty dla realnego klienta z branży FMCG

7. Budowanie relacji z klientami

1. Cykl życia klienta w TSL – onboarding, obsługa, retencja
2. Techniki customer care i feedback management
3. CRM i systemy do zarządzania relacjami
4. Rola zaufania i przejrzystości w relacjach B2B
5. Obsługa strategicznych klientów (Key Account Management)
6. **Ćwiczenie:** przygotowanie planu działań relacyjnych dla nowego klienta

8. Zarządzanie sobą i zespołem

1. Organizacja pracy spedytora – priorytety, czas, multitasking
2. Motywacja własna i zespołu w stresującym środowisku
3. KPI w pracy spedytora
4. Rola lidera operacyjnego – jak zarządzać zespołem operacyjnym
5. Narzędzia do organizacji i automatyzacji (np. Asana, Notion, Slack, Monday)

9. Analiza danych i raportowanie

1. Kluczowe wskaźniki operacyjne (OTIF, Lead Time, liczba zleceń, przychód/marża)
2. Raportowanie do klienta i wewnętrzne
3. Excel / BI tools w spedycji (Power BI, Looker Studio)
4. Jak interpretować dane i podejmować na ich podstawie decyzje
5. Monitoring SLA i reklamacje
6. **Warsztat:** stworzenie dashboardu operacyjnego

10. Pozyskiwanie nowych zleceń

1. Prospecting i lead generation w TSL
2. LinkedIn, cold mailing, targi branżowe
3. Budowa oferty dla nowego klienta
4. Techniki rozmów sprzedażowych – skrócony funnel sprzedaży
5. Przeciwdziałanie rotacji klientów i utracie wartościowych kontraktów
6. **Warsztat:** przygotowanie kampanii prospectingowej dla rynku niemieckiego

11. Nowe technologie w spedycji

1. Platformy cyfrowe i marketplace'y transportowe (Freightos, Sennder, Trans.eu)
2. AI w optymalizacji tras, predykcji opóźnień, automatyzacji komunikacji
3. Track & Trace i visibility tools (Project44, Shippeo)
4. TMS i systemy ERP w spedycji – przegląd i wybór
5. Wyzwania integracji systemów (EDI, API)

12. Zielona logistyka

1. ESG i obowiązki raportowania (CSRD, ślad węglowy)
2. Eco-driving i optymalizacja ładunków
3. Dobór środków transportu pod kątem emisji

4. Przewoźnicy ekologiczni – jak ich znaleźć i weryfikować
5. Zielone strategie klientów a oferta TSL
6. **Ćwiczenie:** symulacja przygotowania oferty spedycyjnej z minimalnym śladem CO₂

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 26

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">1 z 26</div> Wprowadzenie do branży TSL, roli spedytora oraz nowoczesnych modeli działania. Technologie TMS/WMS, cyfryzacja procesów, AI i automatyzacja w logistyce oraz aktualne trendy rynkowe.	Zajęcia	Marcin Szostak	19-09-2026	08:30	10:00	01:30
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">2 z 26</div> -	Przerwa	-	19-09-2026	10:00	10:15	00:15
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">3 z 26</div> Podstawy Incoterms 2020 i podział odpowiedzialności stron w transporcie międzynarodowym. Reguły EXW, FCA, DAP, DDP oraz dokumentacja transportowa i celna w praktyce spedytora.	Zajęcia	Marcin Szostak	19-09-2026	10:15	11:45	01:30
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 3px; display: inline-block;">4 z 26</div> -	Przerwa	-	19-09-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>5 z 26 Omówienie podstawowych reguł Incoterms 2020, odpowiedzialności stron oraz warunków EXW, FCA, DAP i DDP. Dokumenty transportowe i celne wykorzystywane w spedycji międzynarodowej.</p>	Zajęcia	Marcin Szostak	19-09-2026	12:15	14:00	01:45
<p>6 z 26 -</p>	Przerwa	-	19-09-2026	14:00	14:15	00:15
<p>7 z 26 Analiza kosztów transportu i zasad kalkulacji usług spedycyjnych. Składniki kosztowe, marża spedytora, kalkulacje transportu drogowego i morskiego oraz tworzenie ofert transportowych.</p>	Zajęcia	Marcin Szostak	19-09-2026	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 26 Praktyczne kalkulacje kosztów transportu FTL i LTL z wykorzystaniem arkuszy Excel. Analiza opłacalności zleceń transportowych oraz rozwiązywanie case study z branży TSL.	Zajęcia	Marcin Szostak	20-09-2026	08:30	10:00	01:30
9 z 26 -	Przerwa	-	20-09-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 26 Identyfikacja ryzyk operacyjnych w spedycji oraz zasady postępowania reklamacyjnego. Ubezpieczenia OCP i Cargo, procedury kryzysowe oraz analiza praktycznych case study z branży TSL.	Zajęcia	Marcin Szostak	20-09-2026	10:15	11:45	01:30
11 z 26 -	Przerwa	-	20-09-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 26 Rozwijanie skutecznej komunikacji i negocjacji w branży TSL. Współpraca z klientem i przewoźnikami, negocjacje cenowe, techniki BATNA i SPIN oraz rozwiązywanie trudnych sytuacji, warsztat negocjacyjny	Zajęcia	Marcin Szostak	20-09-2026	12:15	14:00	01:45
13 z 26 -	Przerwa	-	20-09-2026	14:00	14:15	00:15
14 z 26 Analiza potrzeb klienta w branży TSL oraz budowanie długofalowych relacji biznesowych. Tworzenie ofert transportowych, wykorzystanie CRM i customer care oraz warsztat ofertowy w praktyce.	Zajęcia	Marcin Szostak	20-09-2026	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 26 Organizacja pracy spedytora i zarządzanie zespołem operacyjnym w środowisku TSL. Priorytetyzacja zadań, KPI spedytora, motywowanie pracowników oraz skuteczne delegowanie obowiązków.	Zajęcia	Marcin Szostak	26-09-2026	08:30	10:00	01:30
16 z 26 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:00	10:15	00:15
17 z 26 Tworzenie raportów operacyjnych i analiza danych operacyjnych w spedycji z wykorzystaniem KPI oraz dashboardów. Praktyczne zastosowanie Excela do monitorowania efektywności procesów logistycznych.	Zajęcia	Marcin Szostak	26-09-2026	10:15	11:45	01:30
18 z 26 -	Przerwa	-	26-09-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>19 z 26</p> <p>Warsztat pozyskiwania klientów i budowania sprzedaży usług spedycyjnych. Prospecting, cold mailing, LinkedIn w branży TSL oraz tworzenie skutecznych ofert dla klientów B2B.</p>	Zajęcia	Marcin Szostak	26-09-2026	12:15	14:00	01:45
<p>20 z 26 -</p>	Przerwa	-	26-09-2026	14:00	14:15	00:15
<p>21 z 26</p> <p>Przegląd nowoczesnych technologii wykorzystywanych w spedycji i logistyce. Systemy TMS, platformy transportowe, AI, automatyzacja procesów oraz integracje EDI wspierające efektywność TSL.</p>	Zajęcia	Marcin Szostak	26-09-2026	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 26 Zasady zielonej logistyki i zrównoważonego transportu w branży TSL. ESG, ślad węglowy, transport intermodalny oraz raportowanie środowiskowe i ekologiczne strategie klientów.	Zajęcia	Marcin Szostak	27-09-2026	08:30	10:30	02:00
23 z 26 -	Przerwa	-	27-09-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 26 Praktyczny warsztat podsumowujący proces pracy spedytora. Przygotowanie oferty transportowej, kalkulacja kosztów, dobór Incoterms, analiza ryzyk operacyjnych oraz wybór technologii wspierających TSL.	Zajęcia	Marcin Szostak	27-09-2026	10:45	12:45	02:00
25 z 26 -	Przerwa	-	27-09-2026	12:45	13:30	00:45
26 z 26 -	Walidacja	-	27-09-2026	13:30	14:30	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	28:30
w tym suma godzin zajęć	23:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	32:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,21 PLN
W tym koszt walidacji brutto	120,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	120,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	170,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	28:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



Marcin Szostak

Doświadczony menedżer i praktyk branży TSL z ponad 25-letnim doświadczeniem zawodowym w zakresie zarządzania operacyjnego, spedycji międzynarodowej, logistyki oraz rozwoju przedsiębiorstw transportowych. Specjalizuje się w optymalizacji procesów logistycznych, budowaniu strategii rozwoju firm TSL, zarządzaniu zespołami operacyjnymi oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii wspierających efektywność biznesową.

W swojej karierze pełnił funkcje Dyrektora Zarządzającego, Dyrektora Operacyjnego, Dyrektora Logistyki oraz Vice Prezesa Zarządu w krajowych i międzynarodowych organizacjach logistycznych. Odpowiadał m.in. za zarządzanie działami transportu obsługującymi ponad 330 zestawów transportowych, rozwój działów spedycji i logistyki, realizację strategii sprzedażowych oraz nadzór nad wskaźnikami operacyjnymi KPI i budżetami przedsiębiorstw.

Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie negocjacji handlowych, kalkulacji kosztów transportowych, zarządzania ryzykiem operacyjnym, oraz rozwiązań technologicznych wspierających procesy TSL, w tym systemów CRM, Power BI oraz narzędzi opartych o sztuczną inteligencję. Jest absolwentem kierunku Transport i Spedycja Międzynarodowa Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego oraz posiada wykształcenie w zakresie administracji celnej. W pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznym przekazywaniu wiedzy, wykorzystując rzeczywiste case studies i doświadczenia zdobyte podczas wieloletniego zarządzania procesami logistycznymi i transportowymi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dodatki i narzędzia:

1. Checklisty dla spedytora
2. Szablony ofert, reklamacji, KPI
3. Lista platform cyfrowych i systemów TMS
4. Słownik TSL PL/EN

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
 - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
 - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
 - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).
5. Dźwięk i słuchawki:
 - Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
 - Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.
6. Przygotowanie przed sesją:
 - Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
 - Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

Kontakt



WERONIKA PRYSZCZ

E-mail weronika.pryszcz@nodoubt.pl

Telefon (+48) 506 126 773