



NO DOUBT
DORADZTWO
GOSPODARCZE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

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

Numer usługi 2026/08/26/205673/3768747

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia grupowe
- 🕒 28:30 h
- 📅 17.10.2026 do 01.11.2026

5 250,00 PLN brutto
5 250,00 PLN netto
184,21 PLN brutto/h
184,21 PLN netto/h
149,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / 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	15-10-2026
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
Uczestnik rozróżnia reguły Incoterms 2020 oraz dokumentację transportową i celną	identyfikuje zakres odpowiedzialności stron, dobiera odpowiednie reguły Incoterms do sytuacji transportowej	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje składniki kosztów transportowych i zasady kalkulacji usług spedycyjnych	rozpoznaje elementy kalkulacji kosztów, wskazuje czynniki wpływające na rentowność zleceń	Test teoretyczny
Uczestnik omawia ryzyka operacyjne występujące w spedycji oraz podstawowe procedury reklamacyjne	wskazuje rodzaje ryzyk, rozróżnia ubezpieczenia OCP i Cargo oraz procedury postępowania	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje techniki komunikacji i negocjacji stosowane w branży TSL	identyfikuje techniki BATNA i SPIN oraz zasady komunikacji z klientem i przewoźnikiem	Test teoretyczny
Uczestnik omawia zasady budowania relacji z klientem i przygotowywania ofert transportowych	wskazuje elementy profesjonalnej oferty oraz narzędzia wspierające obsługę klienta	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje zasady organizacji pracy spedytora i monitorowania efektywności pracy	rozróżnia wskaźniki KPI oraz metody organizacji pracy i delegowania zadań	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje narzędzia wykorzystywane do raportowania i analizy danych operacyjnych	wskazuje zastosowanie KPI, dashboardów oraz narzędzi Excel w spedycji	Test teoretyczny
Uczestnik omawia metody pozyskiwania klientów i budowania sprzedaży usług TSL	identyfikuje techniki prospectingu, cold mailingu oraz sprzedaży B2B	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia nowoczesne technologie stosowane w spedycji i logistyce	wskazuje zastosowanie systemów TMS, AI, EDI oraz automatyzacji procesów	Test teoretyczny

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

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, strategię 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 strategię 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
1 z 26 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	17-10-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 26 -	Przerwa	-	17-10-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 26 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	17-10-2026	10:15	11:45	01:30
4 z 26 -	Przerwa	-	17-10-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
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.	Zajęcia	Marcin Szostak	17-10-2026	12:15	14:00	01:45
6 z 26 -	Przerwa	-	17-10-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 26 Analiza kosztów transportu i zasad kalkulacji usług spedycyjnych. Składniki kosztowe, marża spedytora, kalkulacje transportu drogowego i morskiego oraz tworzenie ofert transportowych.	Zajęcia	Marcin Szostak	17-10-2026	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	18-10-2026	08:30	10:00	01:30
9 z 26 -	Przerwa	-	18-10-2026	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	18-10-2026	10:15	11:45	01:30
11 z 26 -	Przerwa	-	18-10-2026	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	18-10-2026	12:15	14:00	01:45
13 z 26 -	Przerwa	-	18-10-2026	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	18-10-2026	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	24-10-2026	08:30	10:00	01:30
16 z 26 -	Przerwa	-	24-10-2026	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	24-10-2026	10:15	11:45	01:30
18 z 26 -	Przerwa	-	24-10-2026	11:45	12:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 26 Warsztat pozyskiwania klientów i budowania sprzedaży usług spedycyjnych. Prospecting, cold mailing, LinkedIn w branży TSL oraz tworzenie skutecznych ofert dla klientów B2B.	Zajęcia	Marcin Szostak	24-10-2026	12:15	14:00	01:45
20 z 26 -	Przerwa	-	24-10-2026	14:00	14:15	00:15
21 z 26 Przegląd nowoczesnych technologii wykorzystywanych w spedycji i logistyce. Systemy TMS, platformy transportowe, AI, automatyzacja procesów oraz integracje EDI wspierające efektywność TSL.	Zajęcia	Marcin Szostak	24-10-2026	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	25-10-2026	08:30	10:30	02:00
23 z 26 -	Przerwa	-	25-10-2026	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	25-10-2026	10:45	12:45	02:00
25 z 26 -	Przerwa	-	25-10-2026	12:45	13:30	00:45
26 z 26 -	Walidacja	-	25-10-2026	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