

Warszawa

7 - 8 lipca 2026

Miejsce podamy wkrótce

# Managers Lab: FINANSE

2495 zł netto do 29 maja

2995 zł netto do 8 lipca



CEL

**Czy wiesz, jak Twoje codzienne decyzje operacyjne m.in. polityki zatrudnienia, prognozy popytu, negocjacje warunków handlowych zmieniają rachunek zysków i strat oraz ostateczną wartość całej firmy?** Jeśli zarządzasz dowolnym działem niefinansowym, to twoje decyzje mają bezpośrednie przełożenie na kondycję finansową firmy. **Lider działu marketingu, produkcji, HR, logistyki, obsługi klienta, sprzedaży, czy administracji, nie może zarządzać „na wyczucie”.** Organizacje potrzebują menedżerów, którzy potrafią czytać raporty finansowe i optymalizować koszty w czasie rzeczywistym, rozumiejąc „big picture” organizacji.

Profit Quest to wciągająca, 2-dniowa symulacja biznesowa przygotowana przez Pracownię Gier Szkoleniowych. **To interaktywne warsztaty prowadzone w kameralnej grupie, podczas których wcielisz się w rolę członka zarządu przedsiębiorstwa i poczujesz realną presję czasu, rynku oraz ograniczonych zasobów.** Trening leaderski z symulacją Profit Quest uświadamia wagę powiązań między kluczowymi działami, mocno rozwija umiejętności komunikacji wewnętrznej oraz współdziałania, pozwala nabyć kompetencje niezbędne do podejmowania decyzji w oparciu o wskaźniki finansowe.

Niezależnie od tego, z jakiego działu się wywodzisz, podczas kilku rund dwudniowej symulacji **zobaczysz, jak Twoje decyzje wpływają na twarde wskaźniki (KPI):**

- Przetestujesz, czy zakup nowej maszyny faktycznie się opłaci (ROI) i jak zmiana wydajności linii wpłynie na końcową wartość Twojej firmy w bilansie
- Doświadczysz na sobie, jak walka o wysokie słupki sprzedaży za cenę dużych rabatów i długich terminów płatności, może stać się drogą do utraty gotówki i problemów z płynnością (Cash Flow)
- Policzysz realny koszt rotacji pracowników i zobaczysz, jak błędy w polityce zatrudnienia "zjadają" zysk wypracowany przez Twój zespół
- Zrozumiesz, dlaczego towar leżący na półkach to "zamrożona gotówka", która obniża wynik operacyjny (EBITDA) i blokuje firmie możliwość rozwoju

**Co zyskasz dzięki udziałowi w treningu z symulacją Profit Quest?**

1. **Twardą wiedzę finansową.** Samodzielnie sporządzisz Bilans oraz Rachunek Zysków i Strat po każdym symulowanym kwartale

2. **Umiejętność interpretacji wyników finansowych.** Pod okiem eksperta nauczysz się analizować marżę brutto, EBIT oraz przepływy pieniężne, by podejmować trafniejsze decyzje
3. **Nową perspektywę i przełamanie myślenia silosowego.** Wejdiesz w różne role, co znacznie zwiększy Twoje rozumienie organizacji i efektywność w komunikacji wewnętrznej
4. **Relacje i certyfikat.** Dołączysz do grona liderów z różnych organizacji, którzy w bezpiecznym środowisku uczą się budować optymalny wynik finansowy

Zapraszamy na warsztaty, podczas których przyswoisz wiedzę o finansach w naturalny sposób, a dzięki mechanizmom grywalizacji i zdrowej rywalizacji zyskasz wartościowe doświadczenie.

**Dołącz do nas, aby zrozumieć system naczyń połączonych, jakim jest budżet każdej nowoczesnej organizacji.**

**Liczba miejsc ograniczona!**






## PROGRAM

### Wtorek, 7 lipca

09:00

#### **Wprowadzenie**


 *Filip Tomaszewski, trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel, Pracownia Gier Szkoleniowych*


 *Anna Mianowska, trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych, Pracownia Gier Szkoleniowych*

---

09:30

#### **Wejście w rolę zarządu i zrozumienie, jak działa firma**

 *Filip Tomaszewski, trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel, Pracownia Gier Szkoleniowych*

 *Anna Mianowska, trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych, Pracownia Gier Szkoleniowych*

Pierwszy dzień zaczyna się od wejścia w realia symulacji i przyjęcia ról w zarządzie firmy. Będziesz pracować w kilkuosobowym zespole, otrzymasz własny obszar odpowiedzialności. Już od początku trzeba będzie patrzeć szerzej niż tylko ze swojej perspektywy: zrozumieć zależności między decyzjami, przewidywać reakcje rynku i konkurentów oraz wspólnie zbudować kierunek działania firmy.

W praktyce oznacza to, że będziesz intensywnie pracować nad tym, co naprawdę decyduje o jakości zarządzania: ustalaniem priorytetów, wyborem strategii, analizą ograniczonych zasobów, oceną ryzyka oraz przekładaniem decyzji menedżerskich na wyniki biznesowe.

Wszystko będzie się działo na żywo, w warunkach zdrowej rywalizacji, która mobilizuje do myślenia, szybkiej analizy i współpracy.

Ogromną wartością pierwszego dnia jest to, że zaczniesz widzieć firmę całościowo.

ProfitQuest pokazuje, jak procesy zachodzące w organizacji przekładają się na dane finansowe, a decyzje są zobrazowane na planszy za pomocą symboli aktywów i pasywów, co wzmacnia myślenie w logice „przyczyna-skutek”. Dzięki temu strategia przestaje być abstrakcją, a staje się czymś namacalnym, mierzalnym i zrozumiałym.

*W ciągu dnia serdecznie zapraszamy także na przerwy: na kawę oraz na lunch*

---

17:15


#### **Zakończenie pierwszego dnia symulacji**




## Środa, 8 lipca

09:00

### Zaawansowane decyzje, rynek, ryzyko i budowanie wartości firmy

 *Filip Tomaszewski, trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel, Pracownia Gier Szkoleniowych*

 *Anna Mianowska, trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych, Pracownia Gier Szkoleniowych*

Drugiego dnia wejdiesz na wyższy poziom zarządzania. Za Tobą już pierwsze decyzje i ich skutki, więc działasz bardziej świadomie: nie tylko reagujesz, ale planujesz kilka kroków naprzód.

To moment, w którym mocno rozwija się myślenie strategiczne, zdolność przewidywania scenariuszy i ocena tego, które decyzje budują wartość firmy, a które tylko dają krótkoterminowy efekt.

W kolejnych etapach symulacji łączysz perspektywę operacyjną z biznesową. Bierzesz pod uwagę konkurencję, ograniczone zasoby i ryzyka związane z funkcjonowaniem na rynku, a jednocześnie utrzymujesz jakość współpracy we własnym zespole zarządczym.

To właśnie tutaj najmocniej rozwijasz kompetencje liderские: argumentowanie decyzji, uzgadnianie stanowisk, wspólne wypracowywanie kierunku i branie odpowiedzialności za wynik.

Finałem szkolenia jest pogłębione omówienie doświadczeń i przełożenie ich na codzienną praktykę zawodową. Bazujemy na na cyklu: doświadczenie, refleksja, analiza i zastosowanie. Dlatego ProfitQuest nie kończy się na samej grze. Uporządkowane wnioski, zidentyfikowane schematy decyzyjne i doświadczenia z symulacji przełożysz na swoje realne wyzwania menedżerskie i biznesowe.


Co zyskujesz uczestnicząc w dwudniowej symulacji?

- **Wiedzę biznesową:** lepsze rozumienie mechanizmów działania przedsiębiorstwa, zależności między decyzjami a wynikiem finansowym, wpływu ryzyka, konkurencji i ograniczonych zasobów na strategię firmy. Otrzymasz mocne wsparcie tematów z obszaru „finanse dla niefinansistów” oraz budowania wartości firmy
- **Kompetencje menedżerskie:** planowanie strategiczne, podejmowanie decyzji pod presją, współtworzenie strategii, analiza konsekwencji decyzji, współpraca w zespole zarządczym, komunikacja wokół priorytetów oraz przywództwo w konkurencyjnym środowisku
- **Doświadczenie, które zostanie z Tobą:** wejście w rolę zarządu, konfrontacja z realnymi dylematami biznesowymi, natychmiastowy feedback i możliwość bezpiecznego sprawdzenia własnego stylu działania. Będziesz uczyć się przez doświadczenie, refleksję i praktyczne zastosowanie wniosków


*W ciągu dnia serdecznie zapraszamy także na przerwy: na kawę oraz na lunch*

16:30

### Podsumowanie drugiego dnia symulacji

 *Filip Tomaszewski, trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel, Pracownia Gier Szkoleniowych*



 Anna Mianowska, trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych, Pracownia Gier Szkoleniowych

---

16:45

**Zakończenie**





## PRELEGENCI



### **Filip Tomaszewski**

trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel Pracownia Gier Szkoleniowych

Współtwórca gier biznesowych nagrodzonych w międzynarodowych konkursach projektowania gier. Od ponad 20lat doradza w zakresie działań szkoleniowych, programów rozwojowych oraz kluczowych kompetencji liderekich. Ekspert w zakresie analizy danych i pracy z systemem CRM. Współautor symulacji PROFITQUEST, wykorzystywanej na prestiżowych kierunkach MBA w Polsce. Zrealizował ponad 1000 godzin treningów metodą gier i symulacji. Ma praktykę ponad 150 godzin treningu w oparciu o symulację PROFITQUEST dla wyższej kadry zarządzającej. Jako przedsiębiorca i współzałożyciel Pracowni Gier Szkoleniowych wykorzystuje doświadczenie zarządzania sprzedażą i finansami w treningach biznesowych zorientowanych na biznesowe i finansowe rezultaty działania organizacji. Wie, że najlepsze szkolenie to takie, które zwraca się w wynikach. Łączy projektowanie gier z analizą danych i finansami - dzięki temu każde rozwiązanie ma sens nie tylko w sali szkoleniowej, ale też w arkuszu budżetowym. Prywatnie: człowiek, który naprawdę kocha Excela. Bez ironii. Z wykształcenia socjolog, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego.





## **Anna Mianowska**

trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych  
Pracownia Gier Szkoleniowych

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń i rozwoju kompetencji, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji oraz sprzedaży. Przez ponad dekadę doradzała firmom w zakresie doboru szkoleń oraz narzędzi rozwojowych dla zespołów i kadry zarządzających. Posiada doświadczenie w zarządzaniu, jako Dyrektor Operacyjna zarządzała ExperienceCorner.com – jednym z czołowych europejskich dostawców rozwiązań z zakresu experiential learning. Anna doradza w doborze narzędzi i gier szkoleniowych firmom i organizacjom z różnych branż i sektorów, które chcą wzbogacić swoje procesy szkoleniowe o innowacyjne narzędzia i metody. Od kilkunastu lat współpracuje z Pracownią Gier Szkoleniowych wykorzystując gry i symulacje biznesowe w szkoleniach. Jest certyfikowaną asesorką Competence Game – gry do pomiaru i rozwoju kompetencji w procesach sprzedaży i wsparcia sprzedaży. Anna stoi za sukcesem gry szkoleniowej dotyczącej działania w zmianie pod tytułem „Autokorekta”, którą proponujemy Państwu w tym programie jako trening zarządzania zmianą na dynamicznym rynku. Jako trenerka i facylitatorka przeprowadziła tę grę dla ponad 500 uczestników, prowadzi również szkolenia train the trainer z tego narzędzia.





## Filip Tomaszewski

trener i konsultant gier i symulacji dla biznesu, partner zarządzający i współzałożyciel Pracownia Gier Szkoleniowych

Współtwórca gier biznesowych nagrodzonych w międzynarodowych konkursach projektowania gier. Od ponad 20lat doradza w zakresie działań szkoleniowych, programów rozwojowych oraz kluczowych kompetencji liderskich. Ekspert w zakresie analizy danych i pracy z systemem CRM. Współautor symulacji PROFITQUEST, wykorzystywanej na prestiżowych kierunkach MBA w Polsce. Zrealizował ponad 1000 godzin treningów metodą gier i symulacji. Ma praktykę ponad 150 godzin treningu w oparciu o symulację PROFITQUEST dla wyższej kadry zarządzającej. Jako przedsiębiorca i współzałożyciel Pracowni Gier Szkoleniowych wykorzystuje doświadczenie zarządzania sprzedażą i finansami w treningach biznesowych zorientowanych na biznesowe i finansowe rezultaty działania organizacji. Wie, że najlepsze szkolenie to takie, które zwraca się w wynikach. Łączy projektowanie gier z analizą danych i finansami - dzięki temu każde rozwiązanie ma sens nie tylko w sali szkoleniowej, ale też w arkuszu budżetowym. Prywatnie: człowiek, który naprawdę kocha Excela. Bez ironii. Z wykształcenia socjolog, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego.



## Anna Mianowska

trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych Pracownia Gier Szkoleniowych

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń i rozwoju kompetencji, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji oraz sprzedaży. Przez ponad dekadę doradzała firmom w zakresie doboru szkoleń oraz narzędzi rozwojowych dla zespołów i kadry zarządzających. Posiada doświadczenie w zarządzaniu, jako Dyrektor Operacyjna zarządzała ExperienceCorner.com - jednym z czołowych europejskich dostawców rozwiązań z zakresu experiential learning. Anna doradza w doborze narzędzi i gier szkoleniowych firmom i organizacjom z różnych branż i sektorów, które chcą wzbogacić swoje procesy szkoleniowe o innowacyjne narzędzia i metody. Od kilkunastu lat współpracuje z Pracownią Gier Szkoleniowych wykorzystując gry i symulacje biznesowe w szkoleniach. Jest certyfikowaną asesorką Competence Game - gry do pomiaru i rozwoju kompetencji w procesach sprzedaży i wsparcia sprzedaży. Anna stoi za sukcesem gry szkoleniowej dotyczącej działania w zmianie pod tytułem „Autokorekta”, którą proponujemy Państwu w tym programie jako trening zarządzania zmianą na dynamicznym rynku. Jako trenerka i facylitatorka przeprowadziła tę grę dla ponad 500 uczestników, prowadzi również szkolenia train the trainer z tego narzędzia.





KONTAKT



MIEJSCE

## Opiekun merytoryczny



### Barbara Dąbrowska

Project Manager

48538639961

b.dabrowska@pb.pl

## Współpraca



### Lena Zajączkowska

Performance Marketing  
Manager



l.zajaczkowska@pb.pl

## Miejsce podamy wkrótce

Warszawa

Partner Merytoryczny



## Pracownia Gier Szkoleniowych

Ekspert w rozwijaniu zespołów poprzez angażujące gry i symulacje biznesowe. Od 2004 roku obecna w Polsce i na świecie jako lider budowania zaangażowanych zespołów. Jeśli jesteś managerem(ką), który(a) chce zwiększyć efektywność swojego zespołu, poprawić komunikację i usprawnić procesy decyzyjne – Pracownia dla Ciebie! Tworzy interaktywne warsztaty, które łączą naukę z praktyką, inspirując do lepszej współpracy i budowania silnej kultury organizacyjnej. Dzięki metodom Pracowni Twój ludzie będą działać sprawniej, szybciej adaptować się do zmian i skuteczniej osiągać cele. Możesz wybrać gotowe rozwiązania lub zamówić grę dopasowaną do Twoich wyzwań. Pracujemy z liderami firm, zespołami projektowymi i działami HR, pomagając budować zaangażowanie i rozwijać kluczowe kompetencje. Uczestnicy przenoszą teorię na praktykę, odkrywając nowe perspektywy w zarządzaniu projektami i budowaniu zespołów. Ekspert Pracowni nie boją się wychodzić poza schematy, wprowadzając elementy humoru, rywalizacji i współpracy. Sprawdź, jak możemy wesprzeć Twój zespół – skontaktuj się z nami i doświadczyć siły gier w biznesie!



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(99362)

## Cena

### Managers Lab: FINANSE

7 - 8 lipca 2026, Warszawa

2495 zł netto od 2026-03-27 do 2026-05-29

2995 zł netto od 2026-05-30 do 2026-07-08

Kod promocyjny

---

## Osoba zgłaszająca

Imię

---

Nazwisko

---

Stanowisko

---

Dział

---

pole opcjonalne

E-mail

---

Telefon

---

## Dane do faktury

firma

osoba fizyczna

Państwo

---

NIP

---

Nazwa/Imię i nazwisko

---

Miejscowość

---

Ulica i numer

---

Kod pocztowy

---

- Potwierdzam, że zapoznałam/em się z [Regulaminem](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/Regulamin_uczestnictwa_w_konferencjach_ver._25.04..pdf) wydarzenia i akceptuję jego treść.
- Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencje "PB" od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) na zasadach określonych w „Regulaminie serwisów internetowych Bonnier Business Polska”.
- Chcę być na bieżąco! Zgadzam się na otrzymywanie od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) e-maili z informacjami o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.
- Chcę wiedzieć więcej! Zgadzam się, by dzwonił do mnie przedstawiciel wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) i informował mnie o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.
- Zgadzam się na udostępnienie przez wydawcę „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) moich danych osobowych partnerom tego wydarzenia, aby mogli wysłać mi swoje oferty na podany przeze mnie adres e-mail. Lista partnerów dostępna jest każdorazowo na stronie wydarzenia w zakładce „Partnerzy”.
- Zgadzam się na udostępnienie przez wydawcę „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) moich danych osobowych partnerom tego wydarzenia, aby mogli do mnie dzwonić i przedstawiać mi swoje oferty. Lista partnerów dostępna jest każdorazowo na stronie wydarzenia w zakładce „Partnerzy”.

Administratorem danych osobowych jest Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Dane są przetwarzane w celu organizacji konferencji oraz w celach marketingowych na podstawie odrębnie udzielonych zgód, które mogą zostać odwołane w każdej chwili. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych znajduje się w Klauzuli Informacyjnej RODO [Zobacz więcej](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/RODO_klauzula_informacyjna_konferencje.pdf)

Pieczętka i podpis

---



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(99362)

Podaj e-maile i telefony osób, które będą uczestniczyć w konferencji. Zgłoszone przez Ciebie osoby otrzymają od nas e-mail z prośbą o potwierdzenie swoich danych, akceptację regulaminu oraz wyrażenie stosownych zgód. Potwierdzenie danych przez te osoby oraz akceptacja regulaminu są niezbędne do wzięcia udziału w konferencji.

Podane dane kontaktowe będą nam służyć także do przekazania informacji o ewentualnych zmianach czy przesłania materiałów szkoleniowych z wydarzenia.

## 1. Dane uczestnika

Imię

---

Nazwisko

---

Stanowisko

---

Dział

---

pole opcjonalne

E-mail

---

Telefon

---

## 2. Dane uczestnika

Imię

---

Nazwisko

---

Stanowisko

---

Dział

---

pole opcjonalne

E-mail

---

Telefon

---



## Regulamin uczestnictwa w konferencjach, warsztatach, szkoleniach płatnych organizowanych przez Bonnier Business Polska Sp. z o.o.

1. Organizatorem warsztatów/konferencji/szkoleń płatnych („Wydarzenia”) jest Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kijowska 1, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000024847, NIP: 113-01-55-210, wysokość kapitału zakładowego: 2 000 000,00 PLN („Organizator”).
2. Wynagrodzenie należne Organizatorowi za udział jednej osoby w Wydarzeniu („Cena”) określane są każdorazowo na dedykowanej stronie Wydarzenia („Strona Wydarzenia”) w informacjach ogólnych dotyczących Wydarzenia lub innej sekcji wg wyboru Organizatora. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, a w przypadku konferencji stacjonarnych także przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
3. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. [www.konferencje.pb.pl](http://www.konferencje.pb.pl) lub innej wskazanej przez Organizatora) („Zgłoszenie”), a następnie zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty” lub pobranie i odesłanie podpisanego przez osoby uprawnione (w formie papierowej lub skanem na adres e-mail Organizatora) formularza w formacie .pdf zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia, jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowę, której przedmiotem jest umożliwienie osobom wskazanym w Zgłoszeniu uczestnictwa w Wydarzeniu. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma płatną w terminie siedmiu (7) dni od daty Zgłoszenia.
4. Biorąc pod uwagę fakt, że Zgłoszenie dokonywane może być przez osobę fizyczną działającą w imieniu i na rzecz innych osób, osoba zgłaszająca zobowiązana jest w trakcie dokonywania Zgłoszenia do potwierdzenia stosownego upoważnienia. W przeciwnym wypadku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia Zgłoszenia.
5. Osoba dokonująca Zgłoszenia ponosi odpowiedzialność za oświadczenia składane w trakcie realizacji procedury Zgłoszenia. Szczegółowe warunki Zgłoszenia, sposób postępowania w trakcie i po dokonaniu Zgłoszenia oraz zakres wymaganych oświadczeń osoby zgłaszającej oraz osób zgłaszanych Organizator określa w interaktywnym formularzu Zgłoszenia zamieszczonym na Stronie Wydarzenia.
6. W przypadku, o którym mowa w Pkt 5 Regulaminu, Organizator dopuszcza możliwość wskazania osób, które wezmą udział w Wydarzeniu na podstawie Zgłoszenia w terminie późniejszym niż jego zatwierdzenie zgodnie z pkt 3 Regulaminu, jednakże nie później niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: [konferencje@pb.pl](mailto:konferencje@pb.pl).
8. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu nie później niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony opłatą w wysokości stanowiącej równowartość 30% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
9. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie krótszym niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony pełną Ceną.
10. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
11. Niewskazanie osób, które wezmą udział w Wydarzeniu stosownie do pkt 6 Regulaminu jest równoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Pkt 8 i 9 Regulaminu stosuje się w takim przypadku odpowiednio.
12. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 3 Regulaminu nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu nie wyłącza prawa do stosowania przez Organizatora uprawnień z pkt 9 i 10 Regulaminu.
13. Organizator dopuszcza by zamiast osoby wskazanej w Zgłoszeniu, w Wydarzeniu wzięła udział inna osoba wskazana przez podmiot zgłaszający. O zmianie, podmiot zgłaszający informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: [konferencje@pb.pl](mailto:konferencje@pb.pl) nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
14. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia, w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie osoby prowadzącej lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.
15. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub – za zgodą podmiotu zgłaszającego–przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
16. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu Wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty Wydarzenia, podmiotowi zgłaszającemu, który opłacił Cenę, Organizator zwraca Cenę w pełnej wysokości.
17. Wszystkie materiały przekazane uczestnikowi w związku z Wydarzeniem („Materiały”) stanowią własność Organizatora (lub podmiotów współpracujących z Organizatorem) i w związku z tym przeznaczone są wyłącznie do użytku osobistego uczestnika Wydarzenia.
18. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiegokolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 17 Regulaminu.
19. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwać przebieg Wydarzenia -w celu informacyjnym -za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Brak zgody uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu na powyższe czynności wyklucza możliwość wzięcia udziału w Wydarzeniu. Organizator może zamieścić utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.
20. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
21. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia udziału uczestnikowi Wydarzenia rabatu w wysokości co najmniej 5% na rejestrację na organizowane, w ciągu roku od daty Wydarzenia, jego kolejne edycje lub konferencje, warsztaty, szkolenia płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Celem skorzystania z rabatu uprawniony wprowadza przekazany przez Organizatora kod rabatowy podczas rejestracji. Rabat naliczy się automatycznie. Kod rabatowy będzie przesyłany przez Organizatora – na adres e-mail osoby dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnika Wydarzenia podany w formularzu rejestracyjnym na Wydarzenie – w zaproszeniu na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Kod rabatowy jest aktywny do upływu wskazanego terminu rejestracji na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Rabat dotyczy każdego uczestnika zgłaszanego przez osobę uprawnioną do rabatu. Rabat łączy się z innymi rabatami, chyba że Organizator postanowi inaczej, o czym uprawniony zostanie poinformowany w zaproszeniu.



22. Jeśli osoba dokonująca rejestracji wyraża bądź utrzymuje wyrażone uprzednio zgody marketingowe na kontakt e-mailowy oraz telefoniczny otrzymuje 5% stałego rabatu na dokonywane przez siebie rejestracje na płatne Wydarzenia organizowane przez Organizatora i ogłaszane (oferowane) poprzez dedykowany Wydarzeniom serwis internetowy działający pod adresem: [www.konferencje.pb.pl](http://www.konferencje.pb.pl) (do momentu wycofania zgód lub jednej ze zgód). Rabat ten łączy się z innymi. Weryfikacja następuje w czasie rzeczywistym na podstawie podanego w Zgłoszeniu adresu e-mail osoby zgłaszającej. Rabat naliczany jest automatycznie. Prawo do rabatu przysługuje wyłącznie osobie dokonującej rejestracji (dokonującej Zgłoszenia) i dotyczy danego Zgłoszenia bez względu na liczbę uczestników rejestrowanych przez osobę dokonującą rejestracji i uprawnioną do otrzymania rabatu.
23. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
  1. dostęp do Internetu,
  2. urządzenie końcowe,
  3. zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, wideo itp.).
24. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, Organizator w procesie Zgłoszenia przekazuje informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu
25. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
  1. problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
  2. niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
  3. niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
  4. wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
  5. brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia,
  6. nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia, <.li>
  7. innymi okoliczności unieemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
26. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych, w sytuacji wprowadzenia, aktami władzy państwowej lub lokalnej na terenie kraju lub jego części, ograniczeń, a także wytycznych właściwych służb, instytucji oraz innych podmiotów realizujących ustawowe obowiązki, które wpływałyby na sposób organizacji Wydarzenia, Organizator zastrzega możliwość wprowadzenia dodatkowych wymagań dla uczestników Wydarzenia celem zapewnienia ochrony ich zdrowia i bezpieczeństwa. Organizator powiadomi uczestników Wydarzenia, na adres e-mail podany w zgłoszeniu rejestracyjnym, o dodatkowych wymogach uczestnictwa oraz konieczności potwierdzenia ich akceptacji w terminie wskazanym w przesłanej wiadomości. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przestrzeganie wymogów, o których mowa w zdaniu poprzednim.
27. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraziła zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych. Po dokonaniu zgłoszenia osoba, której dane w nim wskazano, zostanie poinformowana o tym kto dokonał Zgłoszenia oraz jakie dane zostały wskazane z prośbą o ich potwierdzenie.
28. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany, z zastrzeżeniem że dokonane zmiany obowiązują od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.

