

# S&OP II

27 - 28 lutego 2020 / Warszawa, Hotel Novotel Centrum

2495 zł netto do 28 lutego



## CEL

Twoja firma musi zwiększyć swoje możliwości planowania w łańcuchu dostaw. Planowanie to niewykorzystany zasób, a efektywne procesy sprzedaży i operacji to wartość dla całego biznesu.

Weź udział w konferencji i wzmocnij swoje procesy planowania w ramach S&OP. Zobacz, jak robią to eksperci m.in. z Ceramiki Paradyż, Whirlpoola, Cersanit, Gruponu, Lantmannen Unibake i zyskaj przewagę konkurencyjną na rynku!

W programie m.in.:

- S&OP jako platforma komunikacji. Scenariusz skutecznego spotkania S&OP
- Sales & Operation Execution (S&OE) jako pomost między procesami S&OP a codzienną realizacją zadań
- Ścieżka kariery ekspertów S&OP, zintegrowanej platformy komunikacji
- IBP źródłem transformacji Twojego łańcucha dostaw
- Skuteczne metody wdrożenia analityki predykcyjnej w procesach S&OP
- Zastosowanie Machine Learning i AI w procesach prognozowania S&OP



## PROGRAM

### Czwartek, 27 lutego

09:00

**Rejestracja uczestników, poranna kawa**

---


09:30

**Rozpoczęcie konferencji, uroczyste przywitanie**

---

09:40

**S&OP inwestycją Twojej organizacji. Wpływ kultury firmy na procesy S&OP**

 *Roman Wendt, Efficiency and business transformation expert, Stowarzyszenie Interim Managers SIM*

- Jak przekonać zarząd i zwiększyć zaangażowanie poszczególnych działów w realizację procesów S&OP?
  - W jaki sposób skutecznie ukierunkować procesy S&OP na strategiczne cele Twojej organizacji?
  - Jak ukierunkować wewnętrzne procesy, by wpływały na rozwój strategii S&OP?
- 

10:25

**S&OP jako platforma komunikacji. Scenariusz skutecznego spotkania S&OP**

 *Sławomir Czyżewski, Kierownik ds. Planowania Sprzedaży i Operacji, Lantmännen Unibake*

- Jak skutecznie dzielić obowiązki i zwiększać zaangażowanie cross-funkcyjnych zespołów w procesach S&OP?
  - Metody utrzymania dyscypliny pracy S&OP
  - Przepływ dokumentów w projekcie czyli skuteczne techniki przekazywania informacji projektowych
  - Jak inne działy mogą wspomagać procesy S&OP i wpływać na poprawę efektywności komunikacji?
- 

11:10

**Przerwa na kawę**

---

11:30

**Osiąganie popytu miarą dojrzałości Twoich procesów planowania – jak skuteczne kształtowanie popytu optymalizuje procesy S&OP?**

 *Iga Rzeźnik – Wujcik, Kierownik Działu Planowania i Analiz, Ceramika Paradyż*


- Trafność planowania a optymalizacja zapasów w magazynie czyli metody określania poziomu zapasów
- W jaki sposób demand planning usprawnia strategiczne decyzje S&OP
- Jak demand planning kształtuje Twoje procesy sprzedaży, operacji, logistyki i łańcucha dostaw?



12:15

## Sales & Operation Execution (S&OE) jako pomost między procesami S&OP a codzienną realizacją zadań

 *Matteo Coppola, EMEA S&OP & Strategy Manager, Whirlpool Corporation*

 *Maciej Kuroпка, EMEA Supply Operations & Shared Service Center Senior Manager, Whirlpool Corporation*

- Jak skutecznie dostosować planowanie S&OP do rzeczywistego wykonywania zadań?
- Różnice między S&OP a S&OE
- Jak procesy S&OE wpływają na zwiększenie zadowolenia klienta?

13:00

## Lunch

13:50

## Narzędzia harmonogramowania procesów S&OP

 *Paweł Strzelecki, Group Planning Director, Cersanit*

- Jakie kluczowe obszary należy poprawić w ramach efektywnego S&OP?
- S&OP czy Procesy powiązane?
- Jakie narzędzia wspierajcie dostosować do wypracowanego w Twojej organizacji modelu S&OP?

14:35

## Narzędzia wsparcia procesów sprzedaży

 *Karol Syguła, Sales Operations Executive, Omnipack*

- CRM jako główne narzędzie pracy handlowca
- Narzędzia do pozyskiwania leadów
- Narzędzia do monitorowania i raportowania pracy handlowca
- Inne przydatne narzędzia do wsparcia pracy handlowca

15:20

## Analiza predykcyjna i perskrypcyjna w procesach S&OP

 *Łukasz Grala, CEO w TIDK, Microsoft MVP AI*

- Jak skutecznie wdrożyć rozwiązania analityki predykcyjnej w procesach S&OP?
- Jak za pomocą analityki predykcyjnej zintegrować kluczowe obszary S&OP?
- Zarządzanie, sprzedaż, logistyka ... w jaki sposób analityka predykcyjna zapewnia zrównoważony rozwój i pozwala realizować strategię firmy?

16:05

## Zakończenie 1 dnia konferencji



## Piątek, 28 lutego

09:00

**Rejestracja uczestników, poranna kawa**

---

09:30

**Od koordynatora S&OP do członka zarządu. Jak budować świadome ścieżki kariery i rozwijać kompetencje przyszłości?**

 *Bartłomiej Trochowicz, Regional HR Services Manager, Schneider Electric*

Opanowanie umiejętności w zakresie zarządzania operacjami i rozwój umiejętności przywódczych są tylko dwoma składnikami udanej kariery. Menedżerowie muszą zadać sobie pytanie, czy mają wystarczającą ambicję, tolerancję na ryzyko i sprawność, aby szybko dostosować się do pracy w nowych warunkach organizacyjnych podczas planowania swoich karier. W trakcie tej sesji będziesz mógł:

- Poznaj swoją obecną sytuację zawodową w zarządzaniu operacjami i jakie możliwości przed Tobą stoją
  - Porównaj swoją ścieżkę kariery z innymi odnoszącymi sukcesy specjalistami
  - Dowiedz się o umiejętnościach i cechach, które możesz nabyć lub wypracować, aby ustawić się na innej drodze kariery
- 

10:15

**Planowanie poziomów zapasów w procesach S&OP - kiedy stosować wzory a w jakich sytuacjach wiedzę ekspercką?**

 *Radosław Śliwka, Prezes, SMART Project*

---


10:50

**Przerwa na kawę**

---

11:10

**Od procesu S&OP do Integrated Business Planning (IBP) – IBP źródłem transformacji łańcucha dostaw firmy Electrolux**

 *Grzegorz Grygo, Components Inventory Project Manager, Electrolux*

 *Marcelina Zmudzińska, Analityk procesowy, Westernacher*

 *Ewa Rybarczyk, Konsultantka SAP IBP, Westernacher*

- W jaki sposób zintegrować zarządzanie S&OP, sprzedażą, operacjami, by realizować strategiczne cele Twojej firmy?
  - Jak za pomocą IBP polepszyć proces planowania i zwiększyć wzrost osiąganych wyników w łańcuchu dostaw?
  - Jak skutecznie ustalać procesy S&OP, by zintegrować z nim plany finansowe i budżetowanie?
  - W jaki sposób usprawnić proces planowania popytu? Narzędzia do demand planning, które wykorzystasz w Twojej organizacji
- 

11:55

**Wizualizacja danych w S&OP. Przegląd najczęstszych błędów i dobrych praktyk**

 *Rafał Wiliński, Sales Operations Manager, Canon*



- Dlaczego prezentować dane w formie wizualizacji?
  - Co zrobić, aby wizualizacje spełniały swoje zadanie?
  - Jakie błędy najczęściej popełniamy podczas prezentacji danych?
  - Jak nie dać się oszukać czyli słowo o manipulacji danymi
- 

12:40

**Lunch**

---

13:30


**Sales & Operations Planning in hectic times**


 *Tomasz Stala, Dyrektor zakładu, MAPAL International*

---

14:15

**Rozwiązania cyfrowe, automatyzacja, Machine Learning w S&OP/IBP. Czyli jak dopasować technologie do procesu?**

 *Mariusz Lesiewicz, Senior Supply Chain & Operations Consultant, EY*

 *Jarosław Mędrzycki, Senior Consultant, EY*

- Fundamenty procesowe jako baza do wdrożenia technologii
  - W jaki sposób skutecznie wdrażać nowe narzędzia wspierające proces S&OP/IBP?
  - Prezentacja funkcjonalności wiodących rozwiązań cyfrowych dostępnych na rynku
- 

15:00

**Zakończenie konferencji, rozdanie certyfikatów**





## PRELEGENCI



### **Matteo Coppola**

EMEA S&OP & Strategy Manager Whirlpool Corporation



### **Sławomir Czyżewski**

Kierownik ds. Planowania Sprzedaży i Operacji Lantmännen Unibake

Absolwent UAM Poznań kierunek: fizyka, oraz WSL Poznań kierunek: logistyka przedsiębiorstw przemysłowych. Doświadczenie w szerokokorzystanej logistyce zdobywał w firmach SKF, MAN, Gerdes zajmując się planowaniem produkcji, optymalizacją procesów oraz doskonaleniem narzędzi informatycznych. Obecnie Kierownik ds. Planowania Sprzedaży i Operacji w Lantmännen Unibake Poland Sp. z o.o., odpowiedzialny za prognozowanie sprzedaży oraz rozwój procesu S&OP (przeгляд portfolio, popytu, zdolności produkcyjnych), ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb nowej piekarni w Nowej Soli - największej w Polsce i drugiej co do wielkości w Europie fabryki koncernu.



### **Łukasz Grała**

CEO w TIDK, Microsoft MVP AI

Pasjonat danych, architekt i projektant rozwiązań Business Intelligence, Big Data, zajmujący się nimi od prawie 25 lat. Wraz z zespołem TIDK – Data Scientist as a Service, gdzie pełni funkcję prezesa realizuje projekty dotyczące zaawansowanej analityki i data science, w szczególności uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji. Od 2010 nagradzany przez firmę Microsoft MVP w kategorii Data Platform. Od lipca 2018 roku jeden z 50 na świecie MVP w kategorii AI. Naukowo związany z Wydziałem Informatyki Politechniki Poznańskiej. Członek zarządu PTI Wielkopolska. Członek Polskiego Towarzystwa Sztucznej Inteligencji.





## Maciej Kuroпка

EMEA Supply Operations & Shared Service Center Senior Manager Whirlpool Corporation



## Mariusz Lesiewicz

Senior Supply Chain & Operations Consultant EY

Rozpoczął swoją karierę w dziale Demand Planningu w Johnson&Johnson. W trakcie swojego pobytu w firmie prognozował popyt dla większości krajów obszaru CEE, zarówno dla produktów masowych jak i OTC. Następnie w Mondelez International odpowiedzialny był za proces IBP dla kategorii w Polsce czekolady, na co dzień zajmując się takimi markami jak Milka, Prince Polo czy 3BIT. Obecnie będąc konsultantem Ernst&Young w zespole Supply Chain and Operations pomaga firmom realizować programy transformacji procesów planowania. W swojej pracy stara się innowacyjnie podchodzić do procesu S&OP/IBP stawiając na praktyczne usprawnienia. Dzieli się swoimi przemyśleniami w tej dziedzinie poprzez artykuły publikowane na portalu Institute of Business Forecasting. Jest absolwentem Wydziału Nauk Ekonomicznych UW oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.



## Jarosław Mędrzycki

Senior Consultant EY

W zespole Supply Chain and Operations w Ernst&Young pomaga swoim klientom w przygotowaniu na wdrożenie narzędzi wspierających zintegrowane procesy planowania. Prowadzi doradztwo w zakresie analizy istniejących procesów oraz dostosowuje narzędzia i ich funkcjonalność do efektywnego wspierania procesów w przedsiębiorstwie. Jarosław prowadzi zespół Enterprise Business Planning odpowiedzialny za całkowitą transformację procesów planowania (długo, średnio oraz krótko terminowego) z wykorzystaniem wiodących narzędzi wspierających te procesy np. SAP IBP. Przed doradztwem w EY Jarosław pracował dla Colgate-Palmolive oraz Reckitt Benckiser w różnych obszarach planowania. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, Wydziału Transportu.





## Ewa Rybarczyk

Konsultantka SAP IBP Westernacher

Absolwentka Uniwersytetu Gdańskiego na kierunkach Matematyka Ekonomiczna oraz Informatyka i Ekonometria. Konsultantka SAP IBP, w ramach grupy Westernacher realizuje projekty dotyczące zintegrowanego planowania umożliwiającego usprawnienie procesów planistycznych we wszystkich działach. Doświadczenie zbierała na międzynarodowych projektach, wdrażając IBP for Demand, for S&OP oraz Supply. Obecnie pracuje nad projektem w Niemczech, gdzie zajmuje się wdrożeniem wszystkich 5 modułów SAP IBP, włącznie z SAP JAM.



## Iga Rzeźnik - Wujcik

Kierownik Działu Planowania i Analiz Ceramika Paradyż



## Paweł Strzelecki

Group Planning Director Cersanit

Manager z wieloletnim doświadczeniem w zakresie Planowania Produkcji, Demand Planning'u i Zarządzania zapasem. Specjalizuje się w zarządzaniu opartym o najwyższe standardy Supply Chain, jak Apics i zaawansowane procesy, jak S&OP. Zarządzając pracą planistów dla 11 zakładów produkcyjnych w Polsce, Niemczech, Rumunii, Ukrainie oraz Rosji wdrażał w swojej organizacji standardy dla planowania produkcji i zarządzania zapasem w ramach efektywnego Supply Chain. Obecnie kieruje łańcuchem dostaw w obszarze Demand Planningu oraz Planowania Produkcji na poziomach MPS, DRP oraz S&OP stale je udoskonalając. Uczestnicząc aktywnie w optymalizacji procesów firmowych, przewodził projektowi wdrożenia nowego narzędzia planistycznego w pełni wspierającego poprawę kluczowych celów zarządzanego obszaru jak Working Capital oraz Service Level.







## **Karol Syguła**

Sales Operations Executive Omnipack

Ostatnie lata spędził w Grouponie, w którym pracował niemal od początku działalności firmy w Polsce. Zajmował zarządzania bazą partnerów, w dziale Research & Lead Management. Automatyzując procesy tego działu, utworzył zespół centralny na rynek EMEA. Następnie w Sales Operations, gdzie wprowadzał i wspierał wszystkie projekty usprawniające pracę sprzedaży. W ostatnim roku pracy w Grouponie, Karol został odpowiedzialny za zespoły Revenue, Planowania i Business Intelligence. Karol chętnie angażował się również w automatyzację procesów innych działów, takich jak Kadry czy Customer Services. Obecnie pracuje dla firmy Omnipack, w której zajmuje się operacyjnym i raportowym wsparciem sprzedaży.



## **Bartłomiej Trochowicz**

Regional HR Services Manager Schneider Electric

Przygodę z HR rozpoczął w 2007 roku jako trener organizacji, prowadząc szkolenia dla międzynarodowych korporacji z branży finansowej, farmaceutycznej i logistycznej. Następnie, w międzynarodowej firmie doradczej, odpowiadał za sprzedaż oraz wdrożenia rozwiązań z obszaru szkoleń i rozwoju kompetencji, jak również rozwoju talentów w organizacjach w Europie Centralnej i Wschodniej. Od 2013 roku związany z obszarem twardego HR, zarządzał międzynarodowymi zespołami konsultantów ds. wynagrodzeń i benefitów w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Od 2016 roku związany z firmą Schneider Electric, w której obecnie zarządza (niezwykle utalentowanym i zmotywowanym) zespołem odpowiedzialnym za proces administracji personalnej dla ponad 25000 pracowników SE w regionie EMEA. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, Szkoły Głównej Handlowej oraz Collegium Civitas. Prywatnie podróżnik i miłośnik nowych technologii.



## **Rafał Wiliński**

Sales Operations Manager Canon

Od początku swojej kariery związany z branżą nowych technologii, gdzie zajmował się szeroko rozumianą weryfikacją, analizą i prezentacją danych. Przez ostatnich 8 lat rozwija swoją karierę w Canon na stanowiskach związanych z Sales Operations, wspierając działania firmy na poziomie lokalnym i regionalnym/europejskim. Odpowiadał za wewnętrzne wdrożenia narzędzi sprzedażowych oraz analitycznych takich jak Salesforce czy Demantra (Oracle). Obecnie kieruje międzynarodowym zespołem Sales Operations odpowiadającym za działania na terenie Europy Środkowowschodniej (Czechy, Słowacja, Węgry, Polska). Zagorzały orędownik maksymy: „Prościej znaczy lepiej”. Wieloletnia bliska współpraca z zarządzeniem firmy nauczyła go, jak ważną rolę w podejmowaniu decyzji biznesowych stanowi rzetelna i przystępna prezentacja danych. Największą satysfakcję w pracy przynoszą mu sytuacje, w których wykorzystywane narzędzia i dane przekładają się bezpośrednio na wartość dla firmy, przyczyniając się do minimalizacji ryzyka i podejmowania działań mających swoje uzasadnienie w liczbach.





## Marcelina Zmudzińska

Analitik procesowy Westernacher

Jest analitykiem procesowym posiadającym zaawansowaną wiedzę z zakresu ekonometrii. Studia wyższe o tym kierunku ukończyła na Uniwersytecie Gdańskim. Jako konsultantka IBP posiada kilkuletnie doświadczenie w realizacji projektów wdrożeniowych zintegrowanego systemu planistycznego realizowanych w ramach grupy Westernacher. Obecnie bierze udział w implementacji rozwiązania SAP IBP for Inventory oraz w zagranicznym projekcie wdrożenia wszystkich modułów IBP.



## Grzegorz Grygo

Components Inventory Project Manager Electrolux

Expert i manager związany od 12 lat z Łańcuchem Dostaw. Bogate doświadczenie zdobyte w kilku koncernach międzynarodowych. W LG Electronics odpowiedzialny za dział zarządzania i planowania materiałami (inbound / outbound) oraz za planowanie produkcji. W Autoliv Poland odpowiedzialny za dział zarządzający procesami zamówieniowymi i transportowymi komponentów do produktów w fazie prototypowej oraz w fazie wdrażania. W Electrolux Poland odpowiedzialny za projekty związane z modelowaniem odpowiedniego poziomu zapasów w 14 fabrykach EMEA. Aktualnie zaangażowany w projekt wdrażania SAP IBP IO dla komponentów zakupowych w 13 fabrykach. Entuzjasta pracy z dużą ilością danych oraz innowacyjnych rozwiązań BI.



## Tomasz Stala

Dyrektor zakładu MAPAL International

Dyrektor zakładu produkcji. Zarządzanie operacyjne firmą produkcyjną. Sprawność operacyjna i 20 lat praktyki zarządzania produkcją.



## Radostaw Śliwka

Prezes SMART Project





## Roman Wendt

Efficiency and business transformation expert Stowarzyszenie Interim Managers SIM

Ekspert efektywności biznesowej, doskonały praktyk dzielący się swoimi doświadczeniami, do których należy zaliczyć ponad 20 projektów wdrażania zmian. Interim Manager z 15 letnim doświadczeniem. Orędownik produktywności, dla którego wszystkie narzędzia i działania, choćby najbardziej rozwinięte technologicznie, są tylko drogą do celu jakim jest efekt i usatysfakcjonowani ludzie, którzy go tworzą. Najwięcej potencjału dla usprawnień odnajduje łącząc sprzedaż i oczekiwania klientów ze sprawną realizacją zamówień. Zdobywał doświadczenie tworząc od podstaw i doprowadzając do pozycji lidera branży swoją firmę usługową B2B (od poziomu start-upu do sprzedaży), a następnie pracując w ogólnopolskiej firmie konsultingowo-wdrożeniowej i realizując własne projekty zmian. Autor książek z zakresu usprawniania biznesu i wdrażania zmian, oraz 2 metodyk biznesowych. Założyciel Stowarzyszenia Interim Managers.



KONTAKT



MIEJSCE

### Opiekun merytoryczny



#### Paulina Mocka

Project Manager

48223339867

p.mocka@pb.pl

### Współpraca marketingowa



#### Weronika Kuchta

Marketing Manager

48223339826

w.kuchta@pb.pl

### Hotel Novotel Centrum

Marszałkowska 94  
Warszawa

# Formularz rejestracji: S&OP II

Cena

## S&OP II

27 - 28 lutego 2020, Warszawa

2495 zł netto od 2020-02-28 do 2020-02-28

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

---

- Akceptuję regulamin
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie od Bonnier Business (Polska) informacji handlowych drogą elektroniczną dotyczących: produktów i usług tej spółki
- Wyrażam zgodę na inicjowanie przez Bonnier Business (Polska) połączeń telefonicznych w celu marketingu bezpośredniego: produktów i usług tej spółki
- Oświadczam, że posiadam stosowne upoważnienie do zgłoszenia wszystkich wskazanych przeze mnie uczestników konferencji. Jednocześnie oświadczam, że podane dane są prawdziwe.
- Chcę otrzymywać newsletter Konferencje "PB"

Administratorem Pani/a danych osobowych będzie Bonnier Business (Polska) Sp. z o. o. (dalej: my). Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa. Administratorem Pani/a danych osobowych będzie Bonnier Business (Polska) Sp. z o. o. (dalej: my). Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa. Nasz telefon kontaktowy to: +48 22 333 99 99. Nasz adres e-mail to: rodo@bonnier.pl. W naszej spółce mamy powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny: ul. Ludwika Narbutta 22 lok. 23, 02-541 Warszawa, e-mail: iod@bonnier.pl. Będziemy przetwarzać Pani/a dane osobowe 1) na potrzeby realizacji i wzięcia udziału w Konferencji, 2) by dokonywać rozliczeń z niej wynikających, 3) prowadzić nasze działania marketingowe i kampanie reklamowe naszych produktów lub usług. Podstawą prawną przetwarzania będzie: 1) umowa, którą zawrzemy z Panią/em, 2) art. 106e ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług, 3) zgody marketingowe, które ewentualnie Pani/Pan zaznaczy, oraz 4) nasz „prawnie uzasadniony interes”, który mamy w tym by przedstawiać Pani/u, jako naszemu klientowi, inne nasze oferty. Jeśli to będzie konieczne byśmy mogli wykonywać nasze usługi, Pani/a dane osobowe będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) naszym pracownikom lub współpracownikom na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym zlecimy wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z naszej grupy kapitałowej, urzędem skarbowym. Pani/a dane osobowe będą przetwarzane przez czas trwania umowy, chyba że na podstawie obowiązujących przepisów konieczne to będzie po zakończeniu umowy. Ma Pani/Pan prawo do: 1) żądania dostępu do treści danych osobowych, 2) ich sprostowania, 3) usunięcia, 4) ograniczenia przetwarzania, 5) przenoszenia danych, 6) wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz 7) cofnięcia zgody (w przypadku jej wcześniejszego wyrażenia) w dowolnym momencie, a także 8) wniesienia skargi do organu nadzorczego („Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych”). Podanie danych osobowych warunkuje zawarcie z nami umowy. Jest dobrowolne, ale ich niepodanie wykluczy możliwość jej zawarcia. Pani/Pana dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej do Pani/Pana oferty naszych produktów lub usług.

Pieczętka i podpis

---



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(470)

# Formularz rejestracji: S&OP II

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 000024847, 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 netto**”) 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, przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie.
3. 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.
4. Przesłanie do Organizatora faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego („**Zgłoszenie**”) jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest świadczenie przez Organizatora usługi szkoleniowej. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma.
5. 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.
6. 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.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: 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 20% Ceny netto.
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 netto.
10. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
11. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 6 powyżej nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu.
12. Organizator dopuszcza by zamiast zgłoszonej 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 nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
13. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie prowadzącego lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.
14. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub – za zgodą podmiotu zgłaszającego – przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa w innym Wydarzeniu.
15. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty wydarzenia, uczestnik, który opłacił uczestnictwo, otrzyma 100% zwrot ceny udziału w wydarzeniu
16. 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.
17. 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 jakiekolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 15 powyżej.
18. Uczestnik przyjmuje do wiadomości, że Organizator może utrwalać przebieg Wydarzenia - w celu informacyjnym - za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. 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.
19. Dokonanie jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
20. Administratorem danych osobowych jest Organizator. Szczegółowe dane Organizatora: Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o., ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa, e-mail: rodo@bonnier.pl. Organizator posiada powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny: ul. Ludwika Narbutta 22 lok. 23, 02-541 Warszawa, e-mail: iod@bonnier.pl. Dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust 1 lit. b), c) i f) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), na potrzeby realizacji Wydarzenia.
21. Dane przetwarzane będą do celu wzięcia udziału w Wydarzeniu, dokonania niezbędnych rozliczeń, archiwizacji, rozpatrzenia reklamacji w przypadku jej złożenia, bądź ewentualnego dochodzenia roszczeń, jak też marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług prowadzonego w formie tradycyjnej, co nie wymaga zgody.
22. Za odrębnie wyrażonymi zgodami dane osobowe mogą być przetwarzane w celach z nich wynikających. Jeśli to będzie konieczne do wykonywania usług, dane osobowe uczestników Wydarzenia będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) pracownikom lub współpracownikom Organizatora na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym Organizator zleci wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z grupy kapitałowej Organizatora, urzędom skarbowym. Dane osobowe uczestników Wydarzenia przetwarzane będą do zakończenia Wydarzenia, w celach marketingowych - do momentu cofnięcia zgody, dla celów rozliczeniowych - zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej oferty produktów i usług Organizatora. Uczestnik Wydarzenia posiada prawo dostępu do treści swoich danych i ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz prawo do cofnięcia zgody (w przypadku jej wyrażenia) w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania. Podanie danych w zakresie wskazanym w trakcie procedury rejestracji na Wydarzenie jest dobrowolne, ale niezbędne do wzięcia udziału w Wydarzeniu.
23. Organizator zastrzega, że w trakcie dokonywania Zgłoszenia osoba zgłaszająca może zostać poproszona o wyrażenie odrębnych zgód na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych własnych produktów lub usług Organizatora (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej), jak również o wyrażenie zgody na udostępnienie danych osobowych zaufanym partnerom Organizatora, z którymi Organizator współpracuje, w celach marketingowych dotyczących produktów lub usług tych partnerów (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej). Powyższa zgoda obejmować będzie wyłącznie partnerów Organizatora współpracujących z Organizatorem w zakresie danego Wydarzenia, z którymi Organizator do dnia rozpoczęcia Wydarzenia zawarł umowę o powierzeniu przetwarzania danych osobowych. Lista partnerów, których dotyczy ewentualna zgoda na przetwarzanie danych osobowych zamieszczona jest i aktualizowana do dnia rozpoczęcia Wydarzenia na Stronie Wydarzenia. Na żądanie osoby, która wyrazi zgodę, o której mowa powyżej, Organizator przekaze pisemną informację wskazującą zaufanych partnerów których dotyczy wyrażona zgoda.
24. W przypadku udzielenia zgody, osobie której dane dotyczą przysługuje prawo do jej cofnięcia w każdym czasie. O wycofaniu udzielonej zgody osoba której dane dotyczą informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl. W przypadku gdy udzielona zgoda wycofywana jest po dacie zakończenia Wydarzenia, osoba której dane dotyczą wskazuje Wydarzenie przy okazji którego zgoda (zgody) zostały udzielone. Powyższe umożliwi Organizatorowi podjęcie czynności zgodnie z zakresem żądania.
25. 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.

