

Warszawa

20 czerwca 2024

Polonia Palace Hotel

Dyrektor Sprzedaży 2024

2795 zł netto do 20 czerwca



CEL

W erze, gdzie adaptacja i innowacja stają się codziennością, kluczowym elementem sukcesu jest zdolność do przewidywania i kształtowania przyszłości. Konferencja "Dyrektor Sprzedaży 2024" to miejsce, gdzie teoria spotyka się z praktyką, a wiedza przekształca się w działanie.

Dołącz do nas, aby:

- **Zainspirować się:** Poznaj perspektywy i doświadczenia liderów, którzy zmienili oblicze sprzedaży.
- **Odkryć nowości:** Zanurz się w najnowszych trendach i narzędziach, które zdefiniują nadchodzące lata.
- **Rozwinąć sieć kontaktów:** Nawiąż relacje z innymi profesjonalistami, którzy podzielają Twoją pasję do doskonalenia.

Co zyskasz?

- **Przewodnik po świecie sprzedaży:** Otrzymasz kompendium wiedzy, które stanie się Twoim przewodnikiem w dynamicznym świecie sprzedaży.
- **Praktyczne umiejętności:** Wyposażymy Cię w konkretne narzędzia, które odmienią Twoje podejście do zarządzania sprzedażą.
- **Strategiczne spojrzenie:** Nauczysz się, jak budować strategie sprzedażowe, które przetrwają próbę czasu.

Zapraszamy na konferencję, która nie tylko odpowie na pytania, ale również zainspiruje do zadawania nowych. Przygotuj się na dzień pełen odkryć, dzień, który wyposaży Cię w kluczowe umiejętności i wiedzę, aby stać się liderem w dziedzinie sprzedaży, który wyznacza nowe standardy i otwiera drzwi do nieskończonych możliwości.



PROGRAM

Czwartek, 20 czerwca

08:00

Rejestracja uczestników i poranny networking

09:00

Otwarcie konferencji

 *Łukasz Suchenek, project manager, Puls Biznesu*

Dyrektor sprzedaży

09:10

Dyskusja panelowa: Ewolucja roli dyrektora sprzedaży: nowe wyzwania i oczekiwania współczesnego biznesu

 *moderator: Łukasz Korycki, z-ca redaktora naczelnego, Puls Biznesu*

 *Agata Bilska, starszy dyrektor sprzedaży*

 *Przemysław Franczak, global category director, Lantmännen Unibake*

 *Artur Miękina, dyrektor sprzedaży projektowej i rozwoju e-biznesu, Asseco Data Systems*

 *Radosław Mincewicz, country sales manager, Bolt Business*

Omówimy zmieniającą się rolę dyrektora sprzedaży w kontekście rosnącej świadomości zarządzających firmą oraz coraz większych oczekiwań wobec nich. Zastanowimy się też nad tym, jak zmienił się obszar ich obowiązków.

09:50

dyrektor Sprzedaży, Dyrektor sprzedaży czy Dyrektor Sprzedaży – wybór zależy od Ciebie

 *tristan tresar, założyciel, algorytmia*

W krótkiej prezentacji przedstawię:

- 9 najskuteczniejszych czynności dyrektorskich*, które dyrektor lub Dyrektor powinien wykonywać poprawnie, by realizować najważniejsze cele operacyjne w obszarze sprzedaży.
- najważniejsze cele operacyjne w obszarze sprzedaży i wyjaśnię dlaczego to nie przychód.
- wyjaśnię dlaczego Dyrektor to nie menedżer zespołu sprzedaży
- pokażę również narzędzia do realizacji celów operacyjnych i czynności

* te najskuteczniejsze czynności to agregat z danych z 25 indywidualnych algorytmii Sprzedaży przeprowadzonych dla dyrektorów sprzedaży z literą C w nazwie stanowiska.



10:30

Rola Dyrektora Sprzedaży w prospektingu: strategia, która angażuje handlowców by potem pozyskiwać klientów

 Łukasz Gajek, sales director Germany & Poland, LHH

Dowiedz się o co powinien zadbać Dyrektor Sprzedaży aby jego zespół skutecznie pozyskiwał nowych klientów. W oparciu o przykłady projektów, dowiesz się jak zbudować ramy nowej strategii prospektingu w twojej firmie.

11:10

Przerwa networkingowa

11:30

Optymalizacja procesów zarządzania sprzedażą: Klucz do rozwoju biznesu

 Marcin Szulc, członek zarządu, Polenergia Fotowoltaika

Omówienie strategii i najlepszych praktyk w zakresie optymalizacji procesów zarządzania sprzedażą w celu zwiększenia efektywności biznesu i jego rozwoju. Wzrost sprzedaży, poprawa konwersji, optymalizacja przychodów i zysków dzięki analizie danych i skutecznej implementacji działań.

12:10

Implementacja sztucznej inteligencji w działach sprzedaży: Wykorzystanie potencjału AI do optymalizacji procesów

 Radek Buszan, segment lead and board member, Dell Technologies

Dowiedz się, jak sztuczna inteligencja może być wykorzystana w działach sprzedaży w celu optymalizacji procesów i zwiększenia efektywności działań.

12:50

Od danych sprzedaży: uczenie maszynowe i sztuczna inteligencja dla liderów sprzedaży

 Arkadiusz Wiśniewski, dyrektor sprzedaży, Algomine

Dane są kluczowym zasobem dla firm chcących zwiększyć swoją konkurencyjność i efektywność sprzedaży. Ich skuteczne wykorzystanie można znacząco zwiększyć poprzez zastosowanie uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji. W trakcie prezentacji dowiesz się jak:

- wykorzystać zaawansowaną analitykę do lepszego zrozumienia zachowań klientów i identyfikacji nowych możliwości sprzedażowych
- implementować uczenie maszynowe w celu automatyzacji i optymalizacji procesów sprzedażowych, od generowania leadów po prognozowanie wyników
- stosować sztuczną inteligencję do personalizacji ofert, poprawy zarządzania relacjami z klientami (CRM) oraz zwiększenia efektywności działań marketingowych
- projektować i wdrażać środowiska analityczne



Zespoły sprzedaży

13:30

Najlepsze praktyki w rekrutacji i utrzymaniu pracowników w dziale sprzedaży

 *Olga Pietrucik, HR & sales director, MR JOB*

Przedstawimy najlepsze praktyki w rekrutacji oraz metodach utrzymania wykwalifikowanych pracowników w dziale sprzedaży, aby zbudować stabilny zespół.

14:10

Lunch

15:10

Transformacja zespołów sprzedażowych: od sprzedaży transakcyjnej do doradczej

 *Marek Waśkiewicz, senior consultant, Twarowski & Partners*

- czym są 4 poziomy oddziaływania na klienta i dlaczego nie w każdej branży da się sprzedawać doradczo;
- kim jest sprzedawca przyszłości, czyli jakie kompetencje sprzedażowe są niezbędnych do realizacji sprzedaży w modelu doradczym;
- dlaczego tylko 1/4 sprzedawców jest gotowa zmienić sposób pracy i co możesz jako szef/dyrektor sprzedaży z tym zrobić;
- dlaczego transformacja zespołu wymaga transformacji przywództwa, czyli jakie są Twoje zadania i niezbędne praktyki (w roli szefa/dyrektora sprzedaży), aby przeprowadzić transformację modelu sprzedaży.

15:50

Inkluzywność w zespole sprzedażowym: Budowanie jedności i efektywności poprzez różnorodność wiekową

 *Bartosz Bim, dyrektor sprzedaży, NetFormers*

W tym wystąpieniu skoncentrujemy się na znaczeniu inkluzywności w zespole sprzedażowym oraz na budowaniu jedności i efektywności poprzez uwzględnienie różnorodności wiekowej. Omówimy strategie i praktyki, które pozwalają na tworzenie otwartego, wspierającego środowiska pracy, integrującego pracowników o różnych doświadczeniach zawodowych i wieku, co przyczynia się do sukcesu organizacji.

16:30

Analiza rotacji klientów: Klucz do lojalności i zrozumienia rynku

 *Jan Paweł Janicki, member of the board & head of sales*

Dowiedz się, jak analiza rotacji klientów może pomóc w zrozumieniu potrzeb i oczekiwań klientów oraz jak skutecznie zatrzymać ich przy naszej marce.



17:10

Zakończenie konferencji

 Łukasz Suchenek, project manager, Puls Biznesu



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(49100)



PRELEGENCI



Agata Bilka

starszy dyrektor sprzedaży

Liderka w obszarze zarządzania działami sprzedaży i marketingu w branżach FMCG i Retail (Sport/Fashion), w takich międzynarodowych organizacjach jak adidas i Reckitt Benckiser na terenie krajów Europy wschodniej. Od prawie 20 lat z pasją buduje i skutecznie wprowadza na rynek strategie rozwoju dla zarządzanych marek i ich kanałów sprzedaży, na bazie wnikliwej analizy wpływając na poprawę wskaźników w P&L. Doświadczona w projektowaniu efektywnych struktur organizacyjnych oraz zarządzaniu zmianą w przedsiębiorstwie. Na co dzień dynamicznie dowodzi wysokoefektywnym zespołem sprzedaży, kierując się szczerą współpracą by skutecznie realizować cele biznesowe. Prywatnie entuzjastka samorozwoju, certyfikowany coach oraz nauczyciel jogi.



Bartosz Bim

dyrektor sprzedaży NetFormers

Z branżą IT związany od czasów giełdy komputerowej w Warszawie (niezapomniana Grzybowska). Po ponad 20 latach pracy dla integratorów i dostawców kompleksowych rozwiązań IT & Security, takich jak Sygnity, Xerox, NTT Poland Ltd, czy ostatnio dla IBM Polska, od stycznia 2024 jestem dyrektorem sprzedaży w NetFormers. Cybersecurity znalazło się na ścieżce kariery zawodowej dosyć dawno, ale to w IBM Polska zrozumienie tego świata znacząco się rozwinęło. Zdecydowałem się na współpracę z NetFormers, bo oprócz kontynuacji wątku cybersecurity, otrzymałem misję utworzenia zespołu sprzedaży i rozwinięcia sprzedaży na nowych rynkach. Ostatnio większość czasu poświęcam na pracę z dyrektywą NIS2, która w perspektywie najbliższych lat powinna zmienić postrzeganie cyberbezpieczeństwa w firmach. Prywatnie mam w domu fantastyczną żonę i mądrego 16-latkę. Dodatkowo jestem wielkim fanem siatkówki, trzymam kciuki za naszych na olimpiadzie!



Radek Buszan

segment lead and board member Dell Technologies

Ekspert w dziedzinie nowoczesnych technologii i certyfikowany coach. Od ponad 20 lat związany z branżą IT. Obecnie na stanowisku dyrektora sprzedaży w Dell Technologies. Zarządza 18 osobowym zespołem. Prywatnie mąż, tata dwójki dzieci i aktywny sportowiec.





Przemysław Franczak

global category director Lantmännen Unibake

Od 20 lat związany z branżą FMCG, Przemek wyróżnia się wyjątkową umiejętnością budowania i prowadzenia zespołów w różnych sektorach, od HoReCa po handel nowoczesny i tradycyjny. Jako dynamiczny lider, ceni współpracę międzyfunkcyjną, traktując różnorodność perspektyw jako klucz do sukcesu. Przemek ma na koncie budowanie i rozwijanie strategii kanałowych, uwzględniając potrzebę adaptacji do zmian zewnętrznych jak i wewnętrznych. Skuteczność jego działania i zdolność do zarządzania jest wykorzystywana do zarządzania projektami o znaczącym wpływie na organizację. Poza pracą, pasjonuje się rowerami i gotowaniem, co uważa za niezbędne dla zachowania równowagi i kreatywności w życiu zawodowym.



Łukasz Gajek

sales director Germany & Poland LHH

Sales director for Germany & Poland / LHH. Na co dzień wspiera liderów i ich zespoły w obszarach trudnych zmian i rozwoju kompetencji. Uczestniczył w ponad stu projektach dla klientów z listy Global Fortune 500. Jego ekspertyza i doświadczenia biznesowe to: przygotowywanie oraz wdrażanie trudnych zmian i restrukturyzacji, rozwój kompetencji menedżerów i pracowników, rozwój zespołów sprzedaży i marketingu B2B. Jest współzałożycielem Inicjatywy 7/4/3.



Jan Paweł Janicki

member of the board & head of sales

Manager z ponad 20 letnim doświadczeniem w 6 branżach, na rynku krajowym i zagranicznym. Zaczynał jako przedstawiciel handlowy w branży FMCG. Specjalizuje się w zarządzaniu przedsiębiorstwami i zarządzaniu sprzedażą. Absolwent Akademii im. Leona Koźmińskiego oraz Kompendium MBA w Quest Change Managers. Zdobył również wiedzę z zakresu sprzedaży i marketingu B2B w Instytucie Rozwoju Sprzedaży i Marketingu. Pracę zaczyna od diagnozy organizacji, następnie tworzy koncepcję, która przekuwana jest w strategię. Jego motto to: „Nie ma rzeczy niemożliwych”. Prywatnie instruktor Metody Wima Hofa – metody, która zmienia Życie.



Łukasz Korycki

z-ca redaktora naczelnego Puls Biznesu

Zastępca redaktora naczelnego „Pulsu Biznesu”. Odpowiada w Bonnier Business Polska za projekty specjalne. Gospodarką w mediach zajmuje się od ponad 25 lat. Pracował w „Parkiecie” (dziennikarz, kierownik działu zagranicznego), „Gazecie Prawnej” (szef działu Biznes), „Rzeczpospolitej” (szef działu Firmy) i „Dzienniku Gazecie Prawnej” (zastępca redaktora naczelnego). Telewizyjny i radiowy komentator wydarzeń w polskiej i światowej gospodarce, autor wywiadów ekonomicznych w radiowej Trójce. Autor wielu artykułów prasowych, komentarzy. Członek kapituł, m.in. rankingów samorządów oraz rankingów CSR.





Artur Miękina

dyrektor sprzedaży projektowej i rozwoju e-biznesu Asseco Data Systems

Dyrektor Sprzedaży Projektowej i Rozwoju e-Biznesu w Asseco Data Systems; Wiceprzewodniczący i Członek Rady Związku Cyfrowa Polska; Wiceprzewodniczący i ekspert Komitetu Administracji Cyfrowej Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji (PIIT). Artur Miękina jako dyrektor sprzedaży łączy swoje głębokie zrozumienie cyfrowej administracji i bezpieczeństwa danych z umiejętnościami w zakresie sprzedaży i rozwoju biznesu. Jego doświadczenie w pracy z architekturą klucza publicznego (PKI) i elektronicznym podpisem, a także rola w tworzeniu jednego z kwalifikowanych Centrów Certyfikacji w Polsce, pozwalają mu na skuteczne prowadzenie projektów transformacji cyfrowej i wdrażanie procesów paperless. W Asseco Data Systems, gdzie pracuje od 2016 roku, wykorzystuje swoją wiedzę techniczną, aby napędzać innowacje i rozwiązania sprzedażowe, odpowiadając na potrzeby rynku w obszarze usług zaufania i identyfikacji elektronicznej.



Radosław Mincewicz

country sales manager Bolt Business

Od 13 lat związany ze sprzedażą. Na początku kariery związany z branżą mediową - Discovery Channel oraz Gazeta.pl. W ostatnich latach rozwija działy sprzedaży w startupach, m.in. rozwijał od podstaw dział sprzedaży Glovo jako Sales Manager na Polskę. Obecnie związany z Bolt, gdzie od zera budował obecność Bolt Business w Polsce oraz Czechach jako Country Sales Manager. W Bolt kieruje wertykałem Bolt Business, który pomaga organizować oraz zarządzać przejazdami służbowymi firm.



Olga Pietrucik

HR & sales director MR JOB

HR & Sales Director w Agencji Pracy Tymczasowej MR JOB. Posiada bogate doświadczenie w zakresie sprzedaży usług. Na co dzień realizuje się w zarządzaniu sprzedażą usług HR na rynku polskim oraz zarządzaniem działem rekrutacji. Koordynuje cały proces obsługi klienta od momentu pozyskania po realizację. Dodatkowo tworzy dział HR i odpowiada za wszystkie wewnętrzne projekty rekrutacyjne w firmie. Swoim kilkunastoletnim doświadczeniem i pomysłami dzieli się z innymi poprzez pisanie artykułów dla pism branżowych. Pracę zawodową łączy z ogromnym zamiłowaniem do psychologii.





Łukasz Suchenek

project manager Puls Biznesu

Doświadczony project manager w branży konferencyjnej od 2014 roku, z obszernym portfolio obejmującym ponad 100 wysoko ocenianych wydarzeń dla kadry zarządzającej, managerów średniego szczebla i specjalistów. Początkowo tworzył konferencje w Rzeczypospolitej, a następnie dołączył do Evention, gdzie wyspecjalizował się w obszarze cyberbezpieczeństwa oraz technologii. Od sierpnia 2023 roku pracuje w Pulsie Biznesu, gdzie poszerza swoje horyzonty o wydarzenia z innych obszarów biznesowych. Koncentruje się na dostarczeniu uczestnikom najwyższej jakości wiedzy merytorycznej i praktycznych doświadczeń. Do wystąpień zaprasza jedynie ekspertów z bogatym doświadczeniem w danej dziedzinie. Jest przekonany, że wartościowe konferencje to te, które inspirują, uczą i pozostawiają trwały ślad w umysłach uczestników. Jego pasją jest tworzenie wyjątkowych konferencji, które stanowią wzorzec jakości w branży. Prywatnie mąż, ojciec, rowerzysta i akwarysta oraz promotor klasycznej elegancji.



Marcin Szulc

członek zarządu Polenergia Fotowoltaika

Marcin Szulc posiada 20-letnie doświadczenie w bankowości (pracował m.in. dla Ge Money Bank, Banku BPH, Alior Bank, BOŚ Bank oraz Inbank) i w firmach leasingowych (Cofidis, BOŚ Leasing), gdzie zajmował kluczowe stanowiska związane z zarządzaniem sprzedażą, obszarem biznesowym czy pełnił funkcje nadzorcze. Zajmuje się skalowaniem biznesu, rozwojem kanałów sprzedaży: tradycyjnych i on-line, a także transformacją biznesu. W portfolio swoich projektów ma sukcesy takie jak przekształcenie sieci oddziałów banku we franczyzy, fuzje banków, wdrożenie leasingu on-line czy udział w skalowaniu partnerstw w ujęciu paneuropejskim. Ukończył studia Executive MBA na INE Państwowej Akademii Nauk, wcześniej Zarządzanie Sprzedażą na SGH w Warszawie, a jeszcze wcześniej Psychologię w Zarządzaniu na Uniwersytecie Łódzkim.



tristan tresar

założyciel algorytmia

30.20.20 | 30 lat w sprzedaży | 20 lat w zarządzaniu nią | 20 lat wdrożeń modeli pracy w obszarze sprzedaży i nie tylko oraz systemów zarządzania | założyciel algorytmii | twórca algorytmii Sprzedaży i Zarządzania | specjalizacja: sprzedaż, zarządzanie obszarem sprzedaży i marketingu; zarządzanie zespołami sprzedaży | IT, finanse, fmcg, b. budowlana, ubezpieczenia, b. produkcyjne, retail.





Marek Waśkiewicz

senior consultant Twarowski & Partners

Senior Consultant w Twarowski & Partners - Autoryzowanym Centrum Szkoleniowym Sandler Training Realizuje projekty doradcze i szkoleniowe w obszarze sprzedaży doradczej i konsultacyjnej na bazie uznanej na świecie metodyki sprzedaży Sandler Selling System. Wspiera organizacje w transformacji istniejących modeli sprzedaży i rozwija kompetencje zespołów handlowych. Na co dzień pracuje z czołowymi spółkami technologicznymi, instytucjami finansowymi i ubezpieczeniowymi, firmami konsultingowymi oraz kluczowymi przedstawicielami branży przemysłowej. Od 18 lat związany ze sprzedażą. Posiada szerokie doświadczenie w wielu jej obszarach: od budowania struktur sprzedaży w segmencie B2B i zarządzanie zespołami sprzedażowymi przez samodzielne pozyskiwanie klientów z segmentu Enterprise oraz firm z segmentu SME po rozwój portfela i zwiększanie przychodów u istniejących klientów. Zwolennik sprzedaży bez presji. Pokazuje, że profesjonalna sprzedaż nie ma nic wspólnego z nachalnym wciskaniem swojego produktu czy rozwiązania.



Arkadiusz Wiśniewski

dyrektor sprzedaży Algomine

Dyrektor Sprzedaży, Partner i Konsultant odpowiedzialny za rozwój Algomine. Menedżer z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym w takich jak organizacjach, jak IBM, SAS, Teradata. Od połowy lat 90. zajmuje się systemami wspierającymi podejmowanie decyzji, platformami danych oraz zastosowaniami sztucznej inteligencji.





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Łukasz Suchenek
Project Manager

 695 506 945

 l.suchenek@pb.pl

Współpraca



Mateusz Stempak
Marketing Manager

 600 013 355

 m.stempak@pb.pl

Polonia Palace Hotel

al. Jerozolimskie 45
Warszawa



Cena

Dyrektor Sprzedaży 2024

20 czerwca 2024, Warszawa

2795 zł netto od 2024-05-11 do 2024-06-20

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_konf_platne_10_07_23.pdf) wydarzenia i akceptuję jego treść.
- ☐ Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencji "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.

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

Formularz rejestracji: Dyrektor Sprzedaży 2024

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 lub innej wskazanej przez Organizatora) („**Zgłoszenie**”) i zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty” lub pobranie, wypełnienie 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 umowy, 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. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl.
7. 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.
8. 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.
9. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
10. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 4 powyżej 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.
11. 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 nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
12. 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.
13. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub – za zgodą podmiotu zgłaszającego – przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
14. 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.
15. 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.
16. 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.
17. 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.
18. 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.
19. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia oraz 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.



20. 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 (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.
21. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
- 21.1.1 dostęp do Internetu,
- 21.1.2 urządzenie końcowe,
- 21.1.3 zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, video itp.).
22. 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
23. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
- 23.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
- 23.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
- 23.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
- 23.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
- 23.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia
- 23.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,
- 23.1.7 innymi okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. 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.
25. 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.
26. 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.

