

Warszawa

25 listopada 2026

Dokładna lokalizacja wkrótce!

Marketing Leaders Forum

1490 zł netto do 11 września

1690 zł netto do 9 października

1890 zł netto do 6 listopada

2090 zł netto do 25 listopada



CEL

PROMUJEMY WIELOOSOBOWE ZGŁOSZENIA!

2 osoby – druga osoba **20% taniej**
z kodem: **MLF_20_%**

3 osoby – trzecia osoba **50% taniej**
z kodem: **MLF_50_%**

4+ osób – indywidualna oferta dla zespołów –
skontaktuj się z nami
konferencje@pb.pl

ZGŁOŚ >>

Marketing już dawno przestał być wyłącznie funkcją odpowiedzialną za komunikację. Dziś od jego liderów oczekuje się realnego wpływu na wyniki organizacji, umiejętności podejmowania decyzji w oparciu o dane, efektywnego zarządzania zespołami oraz znalezienia równowagi między budowaniem długofalowej wartości marki a realizacją celów biznesowych. Wszystko to w świecie, który zmienia się szybciej niż strategie, a sztuczna inteligencja redefiniuje sposób pracy.

Marketing Leaders Forum nie jest kolejną konferencją o narzędziach czy trendach. To przestrzeń do rozmowy o decyzjach, które realnie wpływają na rozwój organizacji – od projektowania nowoczesnych struktur marketingowych, przez skuteczne zarządzanie budżetami i efektywnością działań, po budowanie partnerskiej współpracy z biznesem oraz wykorzystywanie technologii i danych jako źródła przewagi konkurencyjnej.

Konferencja została stworzona z myślą o liderkach i liderach odpowiedzialnych za strategię marketingową, rozwój marki i wzrost biznesu. To osoby, które na co dzień podejmują decyzje dotyczące organizacji pracy zespołów, inwestycji, technologii, danych oraz efektywności działań. Marketing Leaders Forum to miejsce dla tych, którzy chcą nie tylko nadążać za zmianami, ale świadomie wyznaczać kierunek rozwoju swoich organizacji.

Wydarzenie gromadzi kadrę zarządzającą oraz liderów zespołów, którzy nie tylko tworzą marketing, ale przede wszystkim odpowiadają za jego biznesową skuteczność.

- C-Level & Directors - Chief Marketing Officer (CMO), Dyrektor Marketingu, Marketing Director, Head of Marketing.
- Management - Marketing Manager, Senior Marketing Manager, Brand Manager, Product Marketing Manager.
- Digital, Data & Growth - Digital Marketing Manager, Growth Marketing Manager, E-commerce Manager, Digital Transformation Manager.
- Operations & Automation - Marketing Operations Manager, Marketing Automation Manager, CRM Manager.
- Content & SEO - Content Marketing Manager, Content Lead.
- Communication & Brand - Corporate Communications Manager, Communication Manager, PR Manager, Customer Experience Manager.

Jeśli odpowiadasz za strategię marketingową, komunikację, rozwój sprzedaży lub doświadczenie klienta – nie może Cię zabraknąć na **Marketing Leaders Forum**.





PROGRAM

Środa, 25 listopada

08:30

Rejestracja uczestników, poranna kawa

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami konferencji.

09:00

Rozpoczęcie konferencji "Marketing Leaders Forum"

BLOK 1. STRATEGY & BUSINESS. Od kampanii do przewagi konkurencyjnej - nowa rola marketingu w organizacji

09:10

WYSTĄPIENIE. Marketing Strategy & Leadership. Strategiczna redefinicja architektury marki w erze algorytmicznego szumu

Świat marketingu zmienia się szybciej niż kiedykolwiek. AI przyspiesza produkcję treści, kanały komunikacji mnożą się, a konsumenci coraz trudniej odróżniają prawdziwe marki od generowanego szumu. W tym świecie największym wyzwaniem lidera marketingu nie jest robienie więcej — ale podejmowanie lepszych decyzji.

- Boardroom level - marketing jako silnik biznesowy
- Architektura marki - fundamenty, które przetrwają AI
- Organizacja jako ekosystem - marketing poza silosem
- Lider jako architekt tożsamości marki

09:45

WYSTĄPIENIE. Marketing & Sales. Jeden cel, jedna odpowiedzialność - jak połączyć siły wokół wzrostu

Marketing i sprzedaż nie mogą już działać jako dwa niezależne światy. Największe organizacje budują przewagę tam, gdzie oba zespoły wspólnie odpowiadają za wynik biznesowy.

- Jak zbudować model współpracy marketing-sales oparty na wspólnych celach i odpowiedzialności?
- Jak przejść od generowania leadów do wspólnego zarządzania całym procesem wzrostu?
- ABM, lead nurturing i inne modele budowania wartościowych relacji z klientami.
- Jak uniknąć największej bariery wzrostu, czyli sytuacji, w której marketing i sprzedaż mierzą sukces inaczej.



10:20

WYSTĄPIENIE. Marka jako przewaga biznesowa - jak budować wartość, której nie da się skopiować

Marka przestaje być wyłącznie narzędziem komunikacji. W świecie rosnącej konkurencji, presji cenowej i masowo generowanych treści, staje się jednym z najważniejszych aktywów organizacji.

- Jak zarządzać marką jako aktywem biznesowym wpływającym na sprzedaż, reputację i zaufanie.
- Marka korporacyjna vs. marka produktowa - jak budować spójną architekturę marki.
- Kiedy rebranding jest narzędziem wzrostu, a kiedy kosztownym błędem.

10:55

Przerwa na kawę

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami konferencji.

BLOK 2. MARKETING OPERATIONS. Marketing od środka - ludzie, procesy i decyzje, które budują skuteczność

11:30

WYSTĄPIENIE. Marketing po odchudzeniu. Jak budować mniejsze zespoły, które dowożą więcej?

Zespoły marketingowe stają się mniejsze, bardziej eksperckie i mniej hierarchiczne. AI i automatyzacja zwiększają samodzielność, ale też presję na efektywność i wynik biznesowy. To zmienia zarówno sposób budowania zespołów, jak i rolę ich liderów.

- Jak budować mniejsze zespoły bez utraty jakości i tempa?
- Jak łączyć autonomię ekspertów z odpowiedzialnością za wynik?
- Jak zmienia się rola i kultura zespołu marketingu i jak w tym wszystkim ma odnaleźć się jego lider?

12:05

WYSTĄPIENIE. Od strategii do realizacji - jak budować procesy, które pozwalają marketingowi skalować wyniki

Największym wyzwaniem marketingu nie jest dziś liczba pomysłów, ale umiejętność konsekwentnej realizacji. Skuteczne organizacje wygrywają dzięki dobrze zaprojektowanym procesom i jasnym priorytetom.

- Jak przekładać strategię marketingową na skuteczny plan działania?
- Jak ustalać priorytety i zarządzać inicjatywami w dynamicznym środowisku?
- Jak projektować procesy, które zwiększają efektywność zespołu i eliminują chaos?
- Jakie narzędzia i modele pracy wspierają skalowanie marketingu.

12:40

WYSTĄPIENIE. Marketing, który potrafi się obronić - budżety, KPI i decyzje oparte na danych



Marketing coraz częściej odpowiada nie tylko za realizację działań, ale również za decyzje inwestycyjne. Jak zarządzać budżetem, mierzyć efektywność i rozmawiać z zarządem językiem biznesu?

- Jak budować budżet marketingowy wspierający cele biznesowe organizacji?
- Jak podejmować decyzje inwestycyjne i właściwie alokować środki?
- Jak znaleźć równowagę między budowaniem marki a realizacją celów sprzedażowych?
- Jakie KPI najlepiej pokazują wpływ marketingu na wyniki biznesowe?

13:15

PANEL DYSKUSYJNY. Marketing bez lukru — czego liderzy uczą się z porażek

Najbardziej wartościowe doświadczenia rzadko pochodzą z kampanii zakończonych sukcesem. To błędne decyzje, nieudane wdrożenia i nietrafione inwestycje najczęściej zmieniają sposób zarządzania marketingiem.

4 kluczowe pytania - Co było największą porażką? Ile kosztowała? Czego nauczyła? Co zrobilibyście dziś inaczej?

- Największe błędy strategiczne i organizacyjne, których dziś uczestnicy już by nie powtórzyli.
- Projekty, które nie dowiozły zakładanych rezultatów - i dlaczego?
- Czego porażki nauczyły ich o zarządzaniu zespołem, budżetem i zmianą?
- Jak budować kulturę organizacyjną, która wyciąga wnioski zamiast szukać winnych.

13:55

Przerwa na lunch

Zapraszamy na lunch, to doskonała okazja do rozmów, nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami konferencji.

BLOK 3. NOWA PRZEWAGA. Jak przygotować marketing na kolejną falę zmian?

14:50

WYSTĄPIENIE. Marketing w erze AI - jak przygotować organizację, a nie tylko wdrożyć narzędzia

Sztuczna inteligencja zmienia sposób pracy marketerów, ale prawdziwym wyzwaniem dla liderów nie jest wybór kolejnego rozwiązania. To umiejętność przeprojektowania organizacji, kompetencji i procesów tak, aby technologia realnie wspierała realizację celów biznesowych.

- Jak AI zmienia rolę lidera marketingu i kompetencje zespołów?
- Które procesy warto automatyzować, a które nadal wymagają człowieka?
- Jak odpowiedzialnie wdrażać AI i unikać „AI dla AI”?
- Jak budować kulturę organizacji gotową na ciągłą zmianę.

15:25

WYSTĄPIENIE. Customer Intelligence - jak zamienić dane o klientach w przewagę biznesową



Największą wartością organizacji nie są dziś dane, ale umiejętność ich wykorzystania. Firmy, które potrafią połączyć technologię z wiedzą o kliencie, szybciej podejmują decyzje, skuteczniej personalizują komunikację i budują trwałe relacje.

- Jak stworzyć spójny obraz klienta dzięki CRM, CDP i first-party data?
- Jak wykorzystać dane do personalizacji i podejmowania lepszych decyzji biznesowych?
- Jak projektować architekturę danych wspierającą rozwój organizacji, a nie tylko kolejne narzędzia?
- Jak uniknąć pułapki „technologii dla technologii” i inwestować tam, gdzie dane tworzą realną wartość.

16:00

PANEL DYSKUSYJNY. Zaufanie w erze AI - dlaczego najsilniejsze marki będą najbardziej ludzkie

Im łatwiej tworzyć treści, tym trudniej budować wiarygodność. W świecie deepfake'ów, syntetycznych influencerów i masowo generowanej komunikacji zaufanie staje się najcenniejszym aktywem marki.

- Jak chronić reputację marki w świecie generowanych treści i dezinformacji?
- Gdzie przebiega granica między automatyzacją a autentycznością komunikacji?
- Jak odpowiedzialnie wykorzystywać AI, nie tracąc zaufania klientów?
- Dlaczego w przyszłości przewagę zyskają marki, które pozostaną wiarygodne i konsekwentne?

16:40

Zakończenie konferencji "Marketing Leaders Forum"



KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Magdalena Marczak
Project Manager

☎ 695 370 210

✉ m.marczak@pb.pl

Współpraca



Katarzyna Doktor
Marketing Project Manager



✉ k.doktor@pb.pl

Dokładna lokalizacja wkrótce!

Warszawa



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(101611)

Cena

Marketing Leaders Forum

25 listopada 2026, Warszawa

1490 zł netto od 2026-08-04 do 2026-09-11

1690 zł netto od 2026-09-12 do 2026-10-09

1890 zł netto od 2026-10-10 do 2026-11-06

2090 zł netto od 2026-11-07 do 2026-11-25

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 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.

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 https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/RODO_klauzula_informacyjna_konferencje.pdf [target="_blank">Zobacz więcej](#)

Pieczętka i podpis



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(101611)

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”), a następnie 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 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 przysyłając 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 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 przysyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: 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. Wszelkie 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 utrwalać 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 utwalone 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 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 przysyłany 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 (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, video 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 uniemożliwiające 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.

