

30 września 2026

Arche Hotel Krakowska, Al. Krakowska 237

Komunikacja menedżerska

1795 zł netto do 17 lipca

2095 zł netto do 14 sierpnia

2395 zł netto do 30 września



CEL

Świat zarządzania nie tyle przyspieszył, ile napisał swoje reguły na nowo. Dziś menedżerowie rzadko działają w komfortowych, stabilnych warunkach. O wiele częściej balansują na linii między twardymi celami biznesowymi a rosnącymi oczekiwaniami zespołów. Zarządzanie w trybie ciągłego gaszenia pożarów (*ad hoc*), zmęczenie pracowników kolejnymi transformacjami oraz ukryty brak zaangażowania, który objawia się nagłym milczeniem - to wyzwania, z którymi liderzy mierzą się każdego dnia.

Tradycyjne formułki i gotowe skrypty rozmów już nie działają. Współczesny lider potrzebuje narzędzi, które pozwolą mu budować kulturę prawdziwej odpowiedzialności bez wpadania w pułapkę wycieńczającego mikrozarządzania.

Zapraszamy na wyjątkową, 1-dniową konferencję **Komunikacja menedżerska**, która odbędzie się **30 września**. To wydarzenie stworzone z myślą o praktykach, którzy chcą odzyskać kontrolę nad przekazem, skutecznie stawiać granice i budować autentyczny autorytet w nowej rzeczywistości biznesowej.

W programie m.in.:

- **Koniec z kulturą „przypominajki”** - jak trwale przenieść odpowiedzialność (*ownership*) na pracowników i oduczyć ich postawy zależności bez wpadania w pułapkę nadkontroli.
- **Komunikacyjny tryb awaryjny (*ad hoc*)** - jak skutecznie wyznaczać i komunikować priorytety zespołowi, gdy cała organizacja funkcjonuje w trybie nieustannego gaszenia pożarów.
- **Trudne rozmowy bez gotowych skryptów** - jak reagować na silne emocje po obu stronach stołu i prowadzić rozmowy naprawcze o błędach czy słabych wynikach tak, by kończyły się konkretnymi ustaleniami.
- **Zarządzanie zespołem zmęczonym zmianą** - jak otwarcie komunikować niepewność, brak pełnych informacji i kolejne transformacje ludziom, którzy mają już po prostu dość.
- **Cisza przed odejściem** - jak w porę **zrozumieć** milczenie zespołu, odróżnić pozorny spokój od głębokiego wycofania i zatrzymać kluczowych ludzi, zanim złożą wypowiedzenie.

Zainwestuj jeden dzień, by zyskać nowe spojrzenie na komunikację, która naprawdę działa



PROGRAM

Środa, 30 września

08:45

Rejestracja uczestników, poranna kawa

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

09:20

Oficjalne rozpoczęcie konferencji

09:30

Awansowałeś najlepszego specjalistę. I co dalej? Najczęstsze błędy nowych menedżerów

 *Karolina Karolczak, Mentorka skutecznego planowania i realizacji celów*

- Jak przejść z roli eksperta do roli lidera?
 - Jak budować autorytet po awansie?
 - Jak delegować, gdy sam zrobiłbyś to szybciej?
 - Jak zarządzać byłymi kolegami z zespołu?
 - Jakie błędy najczęściej popełniają nowi menedżerowie?
-

10:10

Trudne rozmowy bez gotowych formułek - co robić, gdy emocje są po obu stronach stołu

 *Paulina Żurowska-Wrzesińska, Strateżka biznesu, Creative Brand*

 *Mateusz Wrzesiński, Założyciel, Creative Brand*

- Jak przygotować się do trudnej rozmowy?
 - Jak rozmawiać o słabych wynikach, błędach i konfliktach?
 - Co zrobić, gdy pracownik reaguje emocjonalnie?
 - Jak prowadzić rozmowy naprawcze zamiast rozmów oskarżycielskich?
 - Jak kończyć rozmowy konkretnymi ustaleniami?
-

10:50

Panel dyskusyjny: Menedżer między oczekiwaniami firmy a oczekiwaniami pracowników - czy da się jeszcze wszystkich pogodzić?

 *Monika Pakulska, Talking partnerka dla zarządów, strateżka kultury organizacyjnej*

 *Piotr Voelkel, założyciel Grupy Kapitałowej VOX, Założyciel Uniwersytetu SWPS*

 *Renata Wozba, Prezes Zarządu, Grupa T2S*



- Jak zmieniły się oczekiwania pracowników wobec liderów?
- Dlaczego coraz więcej menedżerów czuje się pomiędzy interesem biznesu a potrzebami zespołu?
- Jak stawiać granice, nie tracąc zaufania pracowników?
- Jak komunikować decyzje, których sami nie jesteśmy autorami?
- Jakie kompetencje komunikacyjne będą najważniejsze w najbliższych latach?

11:30

Przerwa kawowa i networking

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

11:50

Kultura odpowiedzialności - jak budować zaangażowany zespół bez ciągłego kontrolowania

 *Ewa Wilmanowicz, mówca biznesowy i motywacyjny, doradca ds. budowania reputacji*

- Dlaczego pracownicy nie przejmują odpowiedzialności za zadania?
- Jak odróżnić brak zaangażowania od braku kompetencji?
- Jak komunikować oczekiwania, aby zwiększać poczucie odpowiedzialności?
- Najczęstsze błędy menedżerów wzmacniające postawę zależności
- Jak budować kulturę ownership bez mikrozarządzania?

12:30

Menedżer w świecie komunikacji ad hoc - jak odzyskać kontrolę nad przekazem do zespołu

 *Marlena Wieteska, Trenerka komunikacji, mentorka EMCC, terapeutka TSR, Sztuka Pracy*

Jeśli całe działy komunikacji funkcjonują w trybie gaszenia pożarów, to menedżerowie również tracą narzędzia do świadomego komunikowania się z zespołem. W efekcie powstaje chaos, brak spójności i pogłębia się poczucie braku bezpieczeństwa wśród pracowników.

- Jak kultura „ad hoc” wpływa na pracę liderów
- Jakie są jej konsekwencje dla kultury pracy i poczucia bezpieczeństwa
- Jakie praktyki pozwalają menedżerom wyjść z tego schematu i budować autentyczną, przewidywalną komunikację
- Wszystko jest pilne. Jak komunikować priorytety, kiedy organizacja działa w trybie ciągłego pożaru?

13:10

Lunch i networking

14:10

ROUND TABLES (stoliki dyskusyjne)

SESJA ROUNDTABLE - otwarta dyskusja w małych grupach (kilka/kilkanaście osób), składających się z uczestników konferencji i moderatora, na temat przypisany do danego miejsca dyskusji. Każdy z uczestników konferencji może brać udział w jednej dyskusji.



- Przedstawienie moderatorów oraz prezentacja zagadnień

Stolik 1: **Jak egzekwować bez mikrozarządzania?**

Paulina Żurowska-Wrzesińska, Strateżka biznesu, Creative Brand

Mateusz Wrzesiński, Założyciel, Creative Brand

- Jak odróżnić kontrolę od monitorowania postępów?
- W jakich sytuacjach liderzy najczęściej wpadają w pułapkę mikrozarządzania?
- Jak ustalać jasne standardy i oczekiwania?
- Jak rozliczać efekty pracy bez ciągłego sprawdzania ludzi?
- Jak reagować na niedotrzymywanie ustaleń?
- Jak odzyskać zaufanie do zespołu po wcześniejszych rozczarowaniach?

Stolik 2: **Jak budować i utrzymać zaangażowanie po transformacji, reorganizacji lub zmianach?**

Karina Popieluch, Założycielka KaiZen HR i KaiZen IT

Model 3D: człowiek - zespół - organizacja

- Ludzie nie lubią zmian – czy na pewno? Jakich? Jak projektować te które będą wdrażane.
- Analiza oporu – trzy źródła oporu oraz skuteczne działania prewencyjne i interwencyjne.
- Mapa Uczestników Zmiany – narzędzie analizy ryzyka personalnego: jak wyłonić ambasadorów zmiany i namierzyć osoby, z którymi trzeba rozmawiać najwcześniej i indywidualnie.
- Matryca change agentów – kto naprawdę powinien prowadzić zmianę: jak nie popełnić klasycznego błędu obsadzania w roli lidera eksperta o dużych kompetencjach, ale małym wpływie na zespół.
- Zespół po trudnych decyzjach – Czego potrzebuje zespół przy każdej zmianie składu, celu czy lidera?
- Transparentność i rozmowa o przyszłości – jak prowadzić komunikację i rozmowy o przyszłości zespołu po redukcjach i zmianie struktury, żeby odbudować sens pracy i realnie utrzymać zaangażowanie.

Stolik 3: **Dlaczego ludzie nie mówią, co naprawdę myślą? Jak tworzyć środowisko, w którym pojawia się szczerą informacją zwrotną**

Agnieszka Matonia, Senior Methodology Department Manager, Edu Bears

- Jak rozpoznawać pozorną zgodę?
- Dlaczego ludzie ukrywają problemy?
- Jakie zachowania liderów zamykają komunikację?
- Jak prowadzić spotkania zachęcające do otwartej wymiany opinii?
- Jak reagować na krytykę i odmienne zdanie?

15:00

Kiedy zespół milczy - jak rozpoznać, że tracisz ludzi zanim złożą wypowiedzenie

 **Gabriela Antczak**, Strateg biznesu, ekspertka efektywności i prezeska Akademii Synergii Biznesu

- Jakie sygnały ostrzegawcze poprzedzają odejście pracownika?
- Jak odróżnić spokój od wycofania?
- Dlaczego ludzie przestają zgłaszać problemy?
- Jak prowadzić rozmowy o zaangażowaniu?
- Jak tworzyć kulturę otwartej komunikacji?



15:40

Architekt Zmian - jak świadomie projektować swoje życie i zamieniać zmiany w sukcesy

 Katarzyna Olszyńska, Psycholog biznesu, coach, ekspertka ds. przywództwa

Żyjemy w czasach, gdzie zmiana to nie wyjątek, a codzienność. Dlatego prawdziwym kluczem do sukcesu jest nie tylko radzenie sobie ze zmianami, ale świadome ich projektowanie.

Podczas wystąpienia dowiesz się, jak odkryć wewnętrzne blokady, przełamać opór i budować własną drogę do sukcesu – z odwagą, świadomie i w zgodzie ze sobą.

- Co nas blokuje przed zmianą - poznanie „prawdziwych” hamulców zmiany, o których często obawiamy się powiedzieć głośno
- Zrozumienie psychologicznych faz przechodzenia przez zmianę – emocje, reakcje i nasze automatyzmy – jak sobie z nimi poradzić
- Sztuka rozmowy o zmianach – jak rozmawiać ze sobą i z innymi, by zmiana stała się szansą, a nie zagrożeniem

16:20

Twój mózg Cię okłamuje - błędy poznawcze, które sabotują Twoje decyzje menedżerskie

 Daria Widerowska, Twórczyni marki Neurostrategia, współwłaścicielka firmy doradczej Good Business Place i założycielka portalu BRAND NEW

Jesteś przekonany, że oceniasz ludzi obiektywnie. Twój mózg ma w tej sprawie inne zdanie. Każdego dnia podejmujesz dziesiątki decyzji o pracownikach, projektach i priorytetach przez filtr ukrytych błędów poznawczych, których istnienia nawet nie podejrzewasz. To one sprawiają, że ten sam błąd u jednej osoby nazywasz lenistwem, a u drugiej - pechem. W tym wystąpieniu pokazuję ślepe punkty menedżerskiego myślenia i to, jak przestać dać się im prowadzić.

- Efekt potwierdzenia - dlaczego widzisz w pracowniku tylko to, co potwierdza Twoją opinię o nim
- Błąd atrybucji - „jego błąd to niekompetencja, mój to trudne okoliczności”
- Efekt aureoli i zakotwiczenie - jak jedno wrażenie zniekształca całą ocenę wyników
- Dlaczego im jesteś pewniejszy swojej oceny, tym ostrożniejszy powinieneś być
- Proste nawyki decyzyjne, które neutralizują biasy, zanim podejmiesz kosztowną decyzję

17:00

Podsumowanie konferencji, zakończenie





PRELEGENCI



Piotr Voelkel

założyciel Grupy Kapitałowej VOX Założyciel Uniwersytetu SWPS

Piotr Voelkel jest założycielem Grupy Kapitałowej VOX, założyciel Uniwersytetu SWPS, Fundacji Vox-Artis, prezes Wielkopolskiego Towarzystwa Zachęty Sztuk Pięknych. Inwestor strategiczny wielokrotnie nagradzanego biurowca Bałtyk, podnoszącego wartość architektoniczną centrum Poznania. Znamca sztuki i promotor polskiego designu. Biznesmen z wizją, humanista, filantrop. Nazywany polskim Steve Jobs'em uhonorowany: Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski za wybitne zasługi dla rozwoju i promocji polskiej przedsiębiorczości, nagrodą Polskiej Rady Biznesu im. Jana Wejcherta w kategorii Wizja I Innowacja nagrodą Wizjonerzy 2016 przyznawaną przez Dziennik Gazety Prawnej.



Marlena Wieteska

Trenerka komunikacji, mentorka EMCC, terapeutka TSR, Sztuka Pracy

Trenerka komunikacji, mentorka EMCC oraz terapeutka TSR, specjalizująca się w pracy z zarządzaniem zmianą, zarządzaniem projektami, konfliktami, stresem i komunikacją w wymagających warunkach zawodowych. Łączy wiedzę psychologiczną, narzędzia Analizy Transakcyjnej oraz praktyczne metody rozwiązywania sytuacji trudnych. Prowadzi zajęcia na kierunkach biznesowych i menedżerskich (Uniwersytet WSB Merito, Akademia Leona Koźmińskiego). Pracowała szkoleniowo i doradczo dla wielu marek wspierając zespoły w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych i budowaniu współpracy.





Karolina Karolczak

Mentorka skutecznego planowania i realizacji celów

Mentorka skutecznego planowania i realizacji celów, twórczyni autorskiej metody oraz programu #CELOMANIA. Pomaga ludziom zamieniać wizję w konkretne, mierzalne efekty, w porządkowaniu celów i przekładaniu wizji na konsekwentne działania dające realne efekty, w życiu zawodowym, osobistym i biznesowym. Mówczyni motywacyjna i mentorka, pracująca zarówno z osobami indywidualnymi, jak i zespołami, liderami oraz przedsiębiorcami. Jej podejście łączy strategiczne myślenie z realnym wdrażaniem celów w codziennym działaniu. Jako prelegentka występuje na różnorodnych scenach online i offline, prowadząc wystąpienia, prelekcje i warsztaty w języku polskim oraz angielskim. Zwycięzczyni Kursorów Roku 2025 w kategoriach najlepszy kurs oraz najlepsza prelekcja. Laureatka nagrody Liderki Równości 2025. Jedna z finalistek konkursu Sukcesu Pisanego Szminką 2026 w kategorii Cyfrowa Firma. Nazywana polskim Brianem Tracy, coach i mentorka gwiazd.



Gabriela Antczak

Strateg biznesu, ekspertka efektywności i prezeska Akademii Synergii Biznesu

Od 2000 roku przygotowuje i wdraża skuteczne strategie rynkowe dla polskich firm. Na swoim koncie ma blisko 100 wdrożeń marek produktowych i firmowych, które osiągały rekordowe wyniki sprzedaży. Produkty i usługi, które powstały dzięki jej pracy, można znaleźć zarówno na sklepowych półkach, jak i w przestrzeni internetowej. Współpracując z wieloma markami jednocześnie, zawsze skupia się przede wszystkim na efektywności i realnych rezultatach. Jest autorką unikalnej metody opracowania i implementacji strategii rozwoju StrategON MAX oraz jej uproszczonej wersji StrategON OPEN. Metoda ta, oparta na ponad 25 latach doświadczenia w różnych branżach, pozwala szybko diagnozować realną sytuację firmy i tworzyć skuteczną, dopasowaną strategię wzrostu. To jedyna tak kompleksowa metoda na rynku, która wprowadza m.in. założenia marketingu sensorycznego do planowania rozwoju.



Katarzyna Olszyńska

Psycholog biznesu, coach, ekspertka ds. przywództwa

Psycholog biznesu i coach liderów. Ekspertka w rozwoju kompetencji liderskich i budowaniu odporności psychicznej, z ponad 16-letnim doświadczeniem pracy z klientami na całym świecie. Wykładowczyni Psychologii Przywództwa na studiach MBA w Polsko-Japońskiej Akademii Technik Komputerowych. Współzałożycielka Akademii Wystąpień Publicznych i Komunikacji oraz współautorka książki Lider (nie)idealny.





Monika Pakulska

Talking partnerka dla zarządów, strateżka kultury organizacyjnej

Monika wnosi ponad 20 lat doświadczenia na styku strategii, operacji, przywództwa i jakości współpracy. Wspiera zarządy, właścicieli firm i senior decydentów tam, gdzie strategia musi przełożyć się na standardy działania i mierzalny efekt – a nie pozostać w sferze deklaracji. Łączy perspektywę biznesową z uważnością na to, jak ludzie współpracują, podejmują decyzje i budują zaufanie w złożonych środowiskach. Jej styl pracy jest partnerski, precyzyjny i wymagający – oparty na diagnozie, jakości rozmowy i rozwiązaniach dopasowanych do konkretnego kontekstu organizacji. Pomaga organizacjom tak projektować kulturę, sposób współpracy i operacje, by całość działała spójnie ze strategią i wspierała wynik – od sali zarządu po codzienną pracę zespołów.



Ewa Wilmanowicz

mówca biznesowy i motywacyjny, doradca ds. budowania reputacji

Wykładowca akademicki na studiach podyplomowych, MBA i DBA. Autorka książek biznesowych i artykułów naukowych z obszaru reputacji oraz wpływu. Założycielka Instytutu Reputacji Osobistej i Organizacji. Od 2015 roku członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców. W obszarze reputacji wypowiada się jako ekspert w biznesowych magazynach branżowych, audycjach radiowych i programach telewizyjnych.



Paulina Żurowska-Wrzesińska

Strateżka biznesu Creative Brand

15 lat w firmie rodzinnej Altom, zatrudniającej 200+ osób i osiągającej 200 mln zł przychodu rocznie. Przeszłam wszystkie szczeble kariery – od stanowisk operacyjnych, przez dyrektorskie, po prezeskę zarządu. Odpowiadałam m.in. za marketing, sprzedaż, HR, administrację i zakupy. Wdrażałam strategiczne zmiany organizacyjne, prowadziłam proces sukcesji, transformację kultury organizacyjnej oraz budowę działu HR. Jestem dyplomowaną Doradczynią Sukcesyjną i Rodzin Biznesowych. Profil na LI: www.linkedin.com/in/paulina-żurowska-wrzesińska





Mateusz Wrzesiński

Założyciel Creative Brand

Od blisko 20 lat doświadczenia w marketingu i komunikacji, z czego ponad 11 lat w firmie rodzinnej jako dyrektor marketingu i doradca zarządu. Odpowiadał za rozwój e-commerce (z 2% do 15% udziału w sprzedaży), kampanie wielokanałowe (budżety 1 mln+), zarządzanie zespołem kilkunastoosobowym, strategię marek, wdrażanie innowacji oraz narzędzi AI w biznesie. Autor i prowadzący szkoleń z zakresu marketingu, digitalu i AI.



Daria Widerowska

Twórczyni marki Neurostrategia, współwłaścicielka firmy doradczej Good Business Place i założycielka portalu BRAND NEW

Neurostrateżka, wykładowczyni akademicka i menedżerka z 15-letnim doświadczeniem, która redefiniuje standardy nowoczesnego marketingu i komunikacji. Jej misją jest przekładanie nauki o mózgu na praktyczny język biznesu, tak by wiedzę o psychologii decyzji można było od razu zastosować w pracy zespołu i organizacji. Twórczyni marki Neurostrategia, współwłaścicielka firmy doradczej Good Business Place i założycielka portalu BRAND NEW. Wykładowczyni Executive MBA na Collegium Da Vinci oraz na uczelniach wyższych, gdzie kształci kadrę zarządzającą. W wystąpieniach pokazuje, jak neuronauka i psychologia decyzji wpływają na to, w jaki sposób menedżerowie budują autorytet, przekonują zespoły i prowadzą skuteczną, autentyczną komunikację.



Agnieszka Matonia

Senior Methodology Department Manager Edu Bears

Senior Methodology Department Manager w Edu Bears – największej firmie edukacyjnej w Polsce – oraz członkini zarządu Fundacji Edurela, organizacji, która uczy dobrych relacji w biznesie i edukacji. Specjalizuje się w komunikacji, rozwoju kompetencji interpersonalnych oraz budowaniu kultury opartej na zaufaniu i konstruktywnym feedbacku. Wspiera liderów i zespoły w rozwijaniu skutecznej współpracy oraz prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu komunikacji i rozwoju kompetencji interpersonalnych.





Renata Wozba

Prezes Zarządu Grupa T2S

Prezes Zarządu Grupa T2S, ekspert ds. rynku pracy Business Centre Club Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, Zarządzania Marką w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej oraz Zarządzania Kryzysowego w Akademii Sztuki Wojennej. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w obszarze strategii rozwoju, w tym Public Affairs oraz zarządzania kryzysem. Od ponad 9 lat zarządza grupą spółek T2S, które działają na rynku, obsługując największe polskie i międzynarodowe koncerny w obszarze outsourcingu procesowego i technologicznego. Wraz ze współniczką jako pierwsze kobiety w Polsce wprowadziły w duży międzynarodowy biznes drony do obsługi branż logistycznej i przemysłowej wraz z ochroną infrastruktury krytycznej kraju. Ekspertka Business Centre Club ds. rynku pracy. Zasiadała w Radzie Programowej Kongresu Kobiet. Ekspertka w obszarze przedsiębiorczości Funduszu wspierania przedsiębiorczości kobiet w ramach Dialogu z Polką. Zasiadała również w kapitule Fundacji Polskiego Funduszu Rozwoju w ramach Programu Leadership.



Karina Popieluch

założycielka KaiZen HR i KaiZen IT

Konsultantka strategiczna i trenerka biznesu, HR Expert, wykładowczyni Akademii Leona Koźmińskiego, coach ICC, asesor IES. Łączy blisko 30 lat doświadczenia menedżerskiego w operacjach i sprzedaży B2B (FMCG, IT, finanse) z ekspertyzą w HR i Lean Management. Pracowała po stronie biznesu jako menedżer operacyjny, zarządzając produkcją i sprzedażą, a także pełniąc funkcję w radzie nadzorczej. Na co dzień wspiera fundusze inwestycyjne oraz zarządy spółek w podejmowaniu decyzji dotyczących organizacji, liderów i kapitału ludzkiego – tam, gdzie wynik finansowy zależy od jakości zarządzania, szybkości wdrożeń i doskonałości operacyjnej. Doradza w tematach takich jak: integracja po transakcjach, operacjonalizacja i egzekucja strategii, architektura organizacyjna i role, model i procesy HR w spółce (w tym projektowanie funkcji HRBP), zarządzanie zmianą, systemowe zarządzanie talentem, rozwój kompetencji menedżerskich, a także usprawnienia procesowe w duchu Lean. Jest twórczynią i kierowniczką pierwszych w Polsce studiów podyplomowych HR Business Partner oraz Senior HR Business Partner, wyklada m.in. na programach MBA. Jest autorką i redaktorką naukową publikacji o roli HR Business Partnera oraz licznych artykułów branżowych; regularnie publikuje i występuje na konferencjach branżowych. W kwietniu 2018 jej osiągnięcia zostały uhonorowane nagrodą Polish Businesswomen Awards w kategorii: „LIDER W OBSZARZE STRATEGICZNEGO ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI”.





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Renata Grzeszczak

Project Manager - Team
Leader

 600 013 324

 r.grzeszczak@pb.pl

Współpraca



Lena Zajaczkowska

Performance Marketing
Manager



 l.zajaczkowska@pb.pl

**Arche Hotel
Krakowska, Al.
Krakowska 237**

Arche Hotel
Krakowska, Al.
Krakowska 237



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(101573)

Cena

Komunikacja menedżerska

30 września 2026, Arche Hotel Krakowska, Al. Krakowska 237

1795 zł netto od 2026-06-08 do 2026-07-17

2095 zł netto od 2026-07-18 do 2026-08-14

2395 zł netto od 2026-08-15 do 2026-09-30

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 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

Pieczętka i podpis



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(101573)

Formularz rejestracji: Komunikacja menedżerska

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 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 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.

