

Warszawa

9 lutego 2023

Polonia Palace Hotel

S&OP

2595 zł netto do 9 lutego



CEL

Już pandemia COVID, a przede wszystkim jej skutki, **nadwyreżyły łańcuchy dostaw do granic możliwości. I gdy wszyscy mieliśmy nadzieję na powrót do normalności przyszedł okres gwałtownych zmian. Dziś rzeczywistość stawia przed przedsiębiorstwami nowe wyzwanie**, inflacja, rosnące ceny energii, problemy z dostępnością komponentów to tylko niektóre z nich.

Teraz, jak nigdy wcześniej, potrzeby klientów wzrastają, a tym samym zintegrowane zarządzanie procesami odgrywa kluczową rolę. Jak planować, gdy zmienić się może wszystko? Obecnie bardziej niż kiedykolwiek liczy się umiejętność dopasowania, planowania i przygotowania się na różne scenariusze.

Chcesz dowiedzieć się jak budować najlepsze **plany awaryjne**, czy **zmienić "stare" strategie** operacyjne i **dostosowywać je do obecnych wyzwań**. Jak inni radzą sobie z obecną sytuacją i jakie są widoki na przyszłość łańcucha dostaw?

Podczas konferencji m.in.:

- **O co warto zadbać przy prognozowaniu** oraz czy wiem czego potrzebuje moja organizacja i jak to przełożyć na prognozę
- Brak stabilności na rynku surowców – **jak planować i zabezpieczyć firmę na przedłużające się kryzysy**
- **Najczęstsze pułapki, których należy unikać** podczas wdrażania S&OP
- **„Sprzedaż jest od sprzedawania, a produkcja od produkowania”** jak odczarować to hasło i przyzwyczajenie w firmie
- **Digitalizacja S&OP - warunek konieczny czy nowa moda**
- Jak zarządzać biznesem w czasach **wielkiej niepewności**

Jeśli odpowiadasz za S&OP, planujesz popyt, zarządzasz logistyką, łańcuchem dostaw, operacjami czy sprzedażą nie może zabraknąć Cię na tej konferencji!



PROGRAM

Czwartek, 9 lutego

08:30

Rejestracja uczestników, poranna kawa

08:55

Oficjalne powitanie uczestników, rozpoczęcie



Renata Grzeszczak, Project Manager – Team Leader, Puls Biznesu

09:00

Jak S&OP/IBP wspiera w czasach zaburzeń łańcucha dostaw i ryzyk inflacji i recesji?



Jakub Juchner, Global Supply Chain Manager, Scanfil

- Krótkie podsumowanie obecnej sytuacji gospodarczej oraz jej wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej
 - Recesja - nadzieje czy nie?
 - Jak wykorzystując S&OP nie dopuścić do bankructwa firmy (sytuacja firm EMS) - analiza zachowań klientów oraz poszczególnych branż
 - Wykorzystanie S&OP oraz big data w obecnych czasach do codziennej/tygodniowej analizy zmienności demand'u – klęska urodzaju przerodzić się może w recesję i olbrzymie wartości magazynu
-

09:40

Rola S&OP w zarządzaniu zmiennością otoczenia rynkowego w organizacji



Marcin Baron, Dyrektor Operacyjny BMZ Poland, Global COO, BMZ Group

- Zmienność otoczenia – da się tym zarządzać?
 - Kluczowe elementy sukcesu procesu S&OP z punktu widzenia praktyki w BMZ Poland
 - Case study 4 decyzji, które okazały się kluczowe w burzliwych czasach
-

10:20

Poprawność prognozowania, czyli o kompromisie pomiędzy nauką i biznesem, ale przede wszystkim o zdrowym rozsądku



Natalia Rychel-Skolik, Dyrektor ds. Projektowania Łańcucha Dostaw, Auchan



- Czym jest prognoza i dlaczego jest potrzebna w cyklu S&OP
- Czy wiem czego potrzebuje moja organizacja i jak to przełożyć na prognozę
- Co to jest poprawna prognoza i jak to zmierzyć
- O co warto zadbać przy prognozowaniu

11:00

Przerwa na kawę

11:15

Wykorzystanie AI i ML w procesie S&OP

 Maciej Kowalik, Współzałożyciel i Prezes Zarządu, Smartstock

- Wizja autonomicznego Łańcucha Dostaw
- Co powinniśmy umieć robić, żeby być jej częścią
- Od czego możemy zacząć już teraz na przykładzie wybranego projektu - case study

11:50

Najczęstsze pułapki, których należy unikać podczas wdrażania S&OP

 Sandra Bagniewska, APS Project Manager, Kimball Electronics

- **S&OP to nie bezzałogowy statek** – o roli dyrekcji i GM na pokładzie S&OP, ich zaangażowaniu. Zrozumienie procesu przez GM, jako podstawa sukcesu wdrożenia S&OP
- **„Sprzedaż jest od sprzedawania, a produkcja od produkowania”** jak odczarować to hasło i przyzwyczajenie w firmie. Budowanie współodpowiedzialności i niszczenie silosów kluczem do sukcesu firmy
- **Wdróżmy narzędzia, zautomatyzujmy procesy** – o tym czego nie wdrażać (skomplikowanych narzędzi!) a co zmieniać (kulturę organizacji!). Prosty Excel na początek

12:30

Rola S&OP w organizacji

 Andrzej Kaźmierczak, Dyrektor Działu Łańcucha Dostaw, MPS International

- Dlaczego S&OP – jakie były Moje oczekiwania, jakie Zarządu z czym się zmagam jako SCM Manager
- Jak wdrażałem S&OP – sukcesy (także te małe), porażki
- Zachowania ludzi – jak było przed, jak jest teraz, jaki efekt, jak proces wdrażania rozwinął mnie jak o menadżera
- Zmiany w procesach – jak było przed, jak teraz, co przed nami, do czego dążymy jako firma
- Zmiany na wszystkich szczeblach menadżerskich – (przykład : zaangażowanie członków Zarządu w poszerzanie wiedzy z obszaru SCM – udział w zawodach TFC)
- Współpraca z producentem ERP w budowie narzędzi wspomagających proces S&OP



13:10

Lunch

14:10

Ile można sprzedać Welonek

 *Piotr Kaczmarek, Dyrektor IT, Grupa Aquael*

 *Radosław Nowak, Konsultant SAP IBP, LST Westernacher*

W trakcie wystąpienia:

- W jaki sposób została przeprowadzona transformacja procesu S&OP wspieranego dotychczas w systemie SAP ERP
- O przygodach grupy profesjonalistów, którzy w środowisku błyskawicznych i nieprzewidzianych decyzji biznesowych podjęli się trudnego zadania przeprowadzenia polskiej firmy przez projekt w mniej niż pół roku
- O poświeceniu w rozwiązywaniu problemów, o cofaniu się i natychmiastowym parciu do przodu

30 minutowa dawka wiedzy dla każdego kto przygotowuje swoją organizację do implementacji S&OP wspieranego przez SAP IBP. Praktyczne rady jak unikać zagrożeń związanych z implementacją S&OP w rozwiązaniu chmurowym SAP IBP. Nie zapomnimy podzielić się naszymi doświadczeniami na temat krzywej adopcji nowego rozwiązania czy wykorzystanej metodyki.

14:50

Proces S&OP z punktu widzenia działu zakupów

 *Arkadiusz Dengusiak, Senior Purchase Manager, KK Wind Solutions*

- Proces S&OP z punktu widzenia klienta procesu (działu zakupów)
 - Jakie zmiany w procesie forecastowania wymusiła na organizacji obecna sytuacja na świecie
 - W jaki sposób zakupy wspierają proces s&OP
-

15:30

Jak "nie" wybierać oprogramowania do prognozowania popytu

 *Łukasz Stefański, Konsultant współpracujący MPM Productivity Management, Dyrektor Operacyjny, SCHEELITE*

- Selekcja dostawców - wielokryterialna analiza dostępnych narzędzi
 - Proof of concept - metody oceny spodziewanych efektów
 - Proces biznesowy - czyli serce naszego rozwiązania
-

16:10

Panel dyskusyjny: Digitalizacja S&OP - warunek konieczny czy nowa moda

 *Moderator: Zbigniew Sobkiewicz, Consulting Director CPIM Master Instructor, DDLP, Jonah®, MPM Productivity Management Sp. z o.o.*



-  *Tomasz Komnata, Supply Chain Senior Manager, Center of Excellence Fleet Europe Lead, PepsiCo*
 -  *Łukasz Stefański, Konsultant współpracujący MPM Productivity Management, Dyrektor Operacyjny, SCHEELITE*
 -  *Maciej Kowalik, Współzałożyciel i Prezes Zarządu, Smartstock*
 -  *Wojciech Szczawiński, Dyrektor Produkcji, Aquael Sp. z o. o.*
-

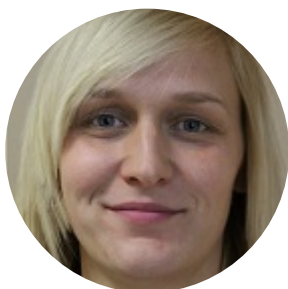
17:00

Zakończenie konferencji





PRELEGENCI



Sandra Bagniewska

APS Project Manager Kimball Electronics

Specjalistka w planowaniu produkcji i rozwijaniu systemów klasy ERP. Aktualnie pracuje w branży elektronicznej jako APS Project Manager (budowanie koncepcji i projektowanie procesów optymalizujących harmonogramowanie produkcji oraz 'challengowanie' procesu S&OP). Wie, jak kluczowym procesem jest S&OP. Rozumie, że kiedy różne działy w firmie działają w silosach, to założony poziom obsługi klienta i realizacja dostaw na czas staje się wyzwaniem. Zwłaszcza, kiedy dane podstawowe w systemie ERP pozostawiają wiele do życzenia. Takie wyzwania lubi najbardziej! Doświadczenie zawodowe w obszarze planowania produkcji, procesu S&OP oraz zarządzania projektami zdobywała na stanowiskach planistki produkcji i Supply Chain Managera w branżach takich jak: automotive, industrial, medical. Projektowała funkcjonalność, wdrażała i rozwijała systemy klasy ERP, usprawniała procesy operacyjne, była liderem stworzenia wspólnego procesu S&OP z Klientem.



Marcin Baron

Dyrektor Operacyjny BMZ Poland, Global COO BMZ Group

Człowiek Operacji, planista z krwi, kości, doświadczenia i zamiłowania. Absolwent Informatyki na Politechnice Opolskiej oraz WSB we Wrocławiu na kierunku Logistyka w biznesie. Zawodowo od 17 lat w obszarze Planowania, Łańcucha dostaw i Logistyki, od 7 lat na poziomie dyrektora operacyjnego. W BMZ Poland odpowiada za operacje o skali 200m EUR rocznego obrotu. Od dwóch lat odpowiada również za globalną synchronizację aktywności w obszarze Operations w fabrykach BMZ Group w Niemczech, USA i Chinach. Prywatnie fan muzyki rockowej granej na żywo i biegania, mąż Beaty i ojciec Zosi, Jasia i Maksa.



Arkadiusz Dengusiak

Senior Purchase Manager KK Wind Solutions

Od 3 lat związany z firmą KK Wind Solutions. Najpierw jako supply chain project manager następnie Senior Purchasing Manager. Odpowiada za zakupy operacyjne, zaplecze logistyczne wdrażania nowych produktów oraz nadzorowanie zmian w BOMach w największej fabryce grupy znajdującej się w Szczecinie. Z logistyką łańcucha dostaw w firmach produkcyjnych związany jest nieprzerwanie od czasu studiów na Uniwersytecie Szczecińskim. Logistyk z zamiłowania, wyznaje zasadę, że jedyną stałą jest zmiana





Jakub Juchner

Global Supply Chain Manager Scanfil

Menadżer z 21 letnim doświadczeniem w branży elektronicznej (EMS). Obecnie Global Supply Chain Manager w Scanfil, jednej z największych europejskich firm EMS. Pracujący w zespole wspierającym merytorycznie, ale także wyznaczającym kierunek i cele supply chain dla wszystkich fabryk Scanfil, położonych w 7 krajach, na 3 kontynentach. Zdobywał doświadczenie na takich stanowiskach jak Dyrektor Łącucha Dostaw dla fabryki Scanfil w Sieradzu, Development and Services Manager m. in odpowiedzialny za development produktu i testów oraz serwisy specjalne dla klientów Scanfil, zarządzanie projektami oraz działem ofertowania dla kilku fabryk. Dwukrotnie odpowiedzialny za wdrożenie systemu ERP. Przygotował również wdrożenie procesu S&OP.



Piotr Kaczmarek

Dyrektor IT Grupa Aquael

W IT od dwudziestu trzech lat. Pasjonują mnie systemy ERP – SAP – w szczególności MRP oraz programowanie ABAP.



Andrzej Kaźmierczak

Dyrektor Działu Łącucha Dostaw MPS International

Z MPS International związany od prawie 20 lat. Od początku zajmował się koordynacją zamówień klientów, planowaniem i zakupami: najpierw w obszarze produkcji kosmetyków i chemii gospodarczej, a później również w produkcji opakowań. Następnie w powstającym wówczas Dziale Logistyki (dzisiaj Dział Łącucha Dostaw) został specjalistą ds. zakupów. Obecnie jako dyrektor koordynuje pracę podległych sekcji: obsługi zamówień, planowania, logistyki materiałowej, zakupów oraz magazynów.



Tomasz Komnata

Supply Chain Senior Manager, Center of Excellence Fleet Europe Lead PepsiCo

Od 2005 roku jako konsultant w zakresie SCM (dla firm: Gamet, Philips Lighting Poland, Jabil Circuit Poland, Jabil Assembly Poland, Elite Cafe i inne). Pracował jako m.in.: Integrated Planning Manager, Logistics Manager – Pepsi-Cola General Bottlers, Dyrektor ds. Logistyki – Browar Belgia, Kierownik ds. Logistyki – Frukta Poland sp. z o.o., Konsultant – Qumak Int. sp z o.o., Kierownik ds. Logistyki i Zaopatrzenia – Metsa Tissue S.A. Obecnie pracuje w strukturach europejskich jednej z globalnych korporacji, gdzie odpowiedzialny jest za realizację międzynarodowych projektów usprawniających procesy biznesowe – ostatni to Last Mile Delivery Digitalization





Maciej Kowalik

Współzałożyciel i Prezes Zarządu Smartstock

Współzałożyciel i Prezes Zarządu firmy Smartstock zajmującej się chmurowym wykorzystaniem AI i ML do optymalizacji łańcucha dostaw, absolwent kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na UEP w Poznaniu, a także studiów MBA o specjalności Logistyka i Łańcuch Dostaw na WSL. Od samego początku swojej kariery zawodowej był związany ze światowymi liderami tworzącymi oprogramowanie do zarządzania łańcuchem dostaw i zaawansowaną analityką: Great Plains (obecnie część Microsoft), Epicor, SAS Institute, BlueYonder. Inicjował oraz brał udział w realizacji szeregi projektów optymalizujących łańcuch dostaw zarówno na poziomie krajowym jak i międzynarodowym. Prywatnie basista w różnych projektach muzycznych, ćwiczący AIKIDO i IAIDO, uwielbiające rodzinne wypady pod namiot.



Radosław Nowak

Konsultant SAP IBP LST Westernacher

Specjalizuje się w projektach transformacyjnych w obszarze produkcji, logistyki i łańcuchów dostaw. Jest zaangażowany w rozwój innowacyjnych rozwiązań opartych na platformach SAP S/4HANA i SAP IBP. Przed pracą jako konsultant pracował w firmach produkcyjnych. W ramach pracy konsultingowej pracował w wielu projektach SAP IBP międzynarodowych i polskich.



Natalia Rychel-Skolik

Dyrektor ds. Projektowania Łańcucha Dostaw Auchan





Zbigniew Sobkiewicz

Consulting Director CPIM Master Instructor, DDLP, Jonah® MPM Productivity Management Sp. z o.o.

Odpowiada za działalność konsultacyjno-szkoleniową firmy MPM Productivity Management, przeprowadzanie audytów, diagnozowanie potrzeb doradczych i szkoleniowych, prowadzenie warsztatów zamkniętych i szkoleń otwartych, w tym zgodnych ze standardem APICS. Z MPM Productivity Management związany od 2001 roku, odpowiedzialny za szkolenia otwarte CPIM, szkolenia In- company, projekty zamknięte, analizy oraz konsultacje z zakresu Zarządzania Łańcuchem Dostaw (SCM), Planowania Potrzeb Materiałowych (MRP), Planowania Sprzedaży i Operacji (SOP). Od 2004 roku pełni funkcję Dyrektora Konsultingu. Od ponad 20 lat zaangażowany w działalność konsultingową. Doświadczenie biznesowe na stanowiskach menedżerskich zdobywał zarówno w dużych spółkach krajowych – IFS Poland, jak i zagranicznych – Belvar na Białorusi. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu zarządzania produkcją, logistyką i zapasami oraz wdrażaniu systemów wspomagających zarządzanie. Ekspert w zakresie systemów ERP (m.in. Exact, IFS, Baan). Jest członkiem APICS. Posiada certyfikat CPIM oraz bierze aktywny udział w ciągłym doskonaleniu kwalifikacji trenerskich zgodnych z wymogami APICS. Pierwszy Polak, a dziewiąty Europejczyk, który otrzymał stopień mistrza w hierarchii instruktorów Certyfikacji w Zarządzaniu Produkcją i Zapasami (CPIM) amerykańskiego stowarzyszenia APICS. CPIM Master Instructor to najwyższy stopień jaki można zdobyć będąc trenerem - członkiem APICS. Licencjonowany trener TFC - The Fresh Connection – zaawansowanego symulatora łańcucha dostaw (innowacyjna symulacja 'web-based business' angażująca uczestników w podejmowanie strategicznych decyzji w procesie zarządzania przedsiębiorstwem). Pracował jako konsultant dla ponad 150 firm polskich i międzynarodowych m.in. takich firm jak: Asplex, Barlinek – Ukraina, Dell Products (Polska), Glaxo SmithKline, Hulanicki Bednarek - HB Energia, Logstor Polska, Mondi Świecie, Newag, Nowa Szkota, PKN Orlen, SPX Flow Technology Poland, Valeo, Volvo Polska i innych.





Łukasz Stefański

Konsultant współpracujący MPM Productivity Management, Dyrektor Operacyjny SCHEELITE

Menedżer, doradca i trener w zakresie operacyjnego zarządzania firmą. Od 15 lat zdobywa doświadczenie prowadząc projekty oraz pracując dla krajowych i międzynarodowych firm takich jak PepsiCo, Cersanit, Profim, FlexLink, Flawsome, ZPC Otmuchów. Koncentruje się na zwiększaniu efektywności przedsiębiorstw poprzez doskonalenie i optymalizację procesów biznesowych. Doradza swoim klientom, jak zarządzać przez cele, tworzyć i wdrażać ogólnofirmowe systemy KPI oraz wykorzystywać analizę biznesową do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Ponadto pomaga firmom zarządzać zmianą, przeprowadzając je przez wszystkie etapy transformacji, począwszy od identyfikacji potencjału i prezentacji uzasadnień biznesowych, poprzez budowanie zaangażowania w organizacji, a skończywszy na raportowaniu wyników. Zawodowo specjalizuje się w zarządzaniu łańcuchem dostaw i produkcją. Doradza swoim klientom jak zarządzać operacjami w przedsiębiorstwie, aby skutecznie odpowiadać na potrzeby klientów, realizując ich zamówienia zawsze w całości i na czas. Pomaga wdrażać i usprawniać procesy takie jak S&OP, planowanie, prognozowanie czy zarządzanie zapasami, dzięki którym nie tylko klient czuje się ważny, ale także dzięki którym przedsiębiorstwa osiągają znaczne oszczędności kosztowe.



Wojciech Szczawiński

Dyrektor Produkcji Aquael Sp. z o. o.





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Renata Grzeszczak

Project Manager - Team Leader

 48223339824

 r.grzeszczak@pb.pl

Współpraca



Mateusz Stempak

Marketing Manager

 48223339912

 m.stempak@pb.pl

Polonia Palace Hotel

al. Jerozolimskie 45
Warszawa

Partner

Westernacher

NONSTOP INNOVATION

Partner Merytoryczny



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(21160)



LST Westernacher

Grupa Westernacher jest globalnym partnerem SAP specjalizującym się we wdrożeniach i utrzymaniu najnowszych rozwiązań w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw. Nasze kluczowe kompetencje dotyczą zarówno części wykonawczej jak gospodarka magazynowa (SAP EWM), zarządzanie transportem (SAP TM) czy zarządzanie ruchem wewnętrznym (SAP YL), jak również planistyczno-zakupowej (IBP oraz Ariba).

MPM Productivity Management Sp. z o.o.

Od blisko 25 lat zajmujemy się organizacją oraz usprawnianiem działania łańcuchów dostaw w obszarze planowania sprzedaży, operacji i produkcji. Doradzamy, szkolimy i wdrażamy. Dostarczając wiedzę stawiamy na ludzi i komunikację, dlatego wszystkie procesy pokazujemy w kontekście ich znaczenia dla funkcjonowania całej firmy, wychodząc z założenia, że „żaden dział nie jest samotną wyspą”. W szeregach konsultantów firmy MPM znajdują się wyłącznie praktycy z wieloletnim doświadczeniem nie tylko w branży szkoleniowej, ale przede wszystkim z doświadczeniem uzyskanym w firmach produkcyjnych, gdzie byli odpowiedzialni za procesy związane z łańcuchem dostaw. Jesteśmy też pierwszym w Polsce i w Europie Wschodniej oficjalnym przedstawicielem amerykańskiego stowarzyszenia APICS (ASCM), aktualnie jako Authorized Channel Partner. Przeszkoliliśmy ponad 20 tysięcy osób z 1000 firm. Do grona klientów firmy należą firmy takie jak: Coca Cola HBC Polska, Corning Optical Communications Polska, BorgWarner Rzeszów, Dell Products Poland, GKN Driveline Polska, IKEA Purchasing Services Poland, Nexteer Automotive Poland, L'Oréal Warsaw Plant, Reckitt Benckiser Production (Poland), Scanfil Poland, Valeo Autosystemy, Volvo Polska, Zakłady Farmaceutyczne POLPHARMA i wiele innych.



Cena

S&OP * Integrated Business Planning

9 lutego 2023, Warszawa

2595 zł netto od 2023-02-09 do 2023-02-09

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_wydarzen_platnych_18102022_pdf.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



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(21160)

Formularz rejestracji: S&OP * Integrated Business Planning

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 jakiegokolwiek 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 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 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.

