



Analiza i narzędzia w sprzedaży

14 stycznia 2021 / online

1195 zł netto do 14 stycznia (cena udziału online)



Mam przyjemność zaprosić Cię do udziału w **II edycji konferencji: Analiza i narzędzia w sprzedaży. Konferencja odbędzie się w formule online.**

Wracamy po roku, w zupełnie nowej rzeczywistości, pod znakiem pandemii, diametralnej zmiany w prowadzeniu naszych biznesów, z zapowiedzią kryzysu i w czasach, które są jedną wielką niewiadomą.

W ramach konferencji chcemy powiedzieć Ci m.in. :

- jak **przeanalizować swoje procesy sprzedaży** by wyciągnąć z tego konkretne wnioski
- jak podnieść efektywność własnych procesów
- jak zbudować **maksymalnie skuteczny zespół**, z formą pracy dobraną adekwatnie do predyspozycji pracownika
- jak **korzystać z dobrodziejstw sztucznej inteligencji i automatyzacji**, biorąc z nich to co najlepsze
- jak przygotować się na kolejne kryzysy
- jak **kreować politykę cenową** firmy
- jak być **najlepszym liderem w trudnych czasach**

Wśród omawianych kwestii m.in:

- Polityka cenowa w niepewnych czasach
- Szacowanie efektywności zespołów
- Optymalna strategię sprzedażowo-marketingowa w digitalu
- Automatyzacja procesów sprzedaży oraz na styku marketingu i sprzedaży
- Sztuczna inteligencja w sprzedaży
- Możliwości zastąpienia sprzedawców i narzędzia ich wsparcia
- Biznesu w online
- Jak strategicznie zarządzać sprzedażą
- Ocena skuteczności lidera sprzedaży
- Rekrutacja zgodna z potrzebami i metody ich określenia
- Analiza efektywności procesów sprzedaży

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Analiza i narzędzia w sprzedaży

Do udziału zapraszamy przede wszystkim managerów działów sprzedaży, ale też reprezentantów zarządu, departamentów handlowych oraz wszystkie osoby zainteresowane rzetelną analizą i nowościami w ramach procesów sprzedaży.

Zgłoś się już dziś, by spojrzeć na własne działania świeżym okiem z odmiennej, nowej perspektywy.





PROGRAM

Czwartek, 14 stycznia

08:50 - 09:00

Przywitanie uczestników-Ewelina Stęplewska, Kierownik projektu, Puls Biznesu

09:00 - 09:40

Polityka cenowa w dobie niepewności rynkowej

 *Michał Zimiński, Dyrektor, Simon-Kucher & Partners*

- Jak chronić przychody i wypatrywać nadarzających się okazji?
- Jak dostosować swój model działania na rynku?
- Jak zrobić miejsce dla inicjatyw długoterminowych?

09:40 - 10:20

Analiza efektywności procesu sprzedaży – dlaczego ważna i czy ważna?

 *Arkadiusz Chludziński, Partner i Head of algorytmia Sprzedaży*

- O analizie efektywności procesu sprzedaży słów kilka
- Po co badać konwersję pomiędzy etapami procesu?
- Kluczowe wskaźniki efektywności – na jakich etapach procesu sprzedaży je ustawiać?
- Różnica między KRI a KPI
- Porządek i przewidywalność procesu sprzedaży – utopia, czy realna możliwość?
- Jak zarządzać kluczowymi wskaźnikami rezultatu?

10:20 - 11:00

Tworzenie optymalnej strategii sprzedażowo- marketingowej w digitalu

 *Mike Korba, Chief Commercial Officer - Co-founder w User.com*

- Pomocne narzędzia i metodologie-ciekawe case-y
- Automatyzacja procesów na styku marketingu i sprzedaży
- Klient - jako centrum naszej uwagi
- Analiza skuteczności działań sprzedażowych w digitalu

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



11:00 - 11:10

Przerwa

11:10 - 12:00

Sztuczna inteligencja i automatyzacja procesów sprzedaży

 Andrzej Lach, Senior Manager, PwC

12:00 - 12:50

Monitorowanie sprzedaży online

 Karol Stępień, Lider biznesowy z doświadczeniem w międzynarodowych i polskich instytucjach bankowych

- Które wskaźniki warto monitorować i dlaczego?
- Jak poprawiać jakość raportowania?
- Dlaczego CRM nie jest narzędziem do zarządzania sprzedażą?
- Budowa centrum dowodzenia - pulpit menedżera

12:50 - 13:30

Jak strategicznie zarządzać sprzedażą

 Jacek Siwiński, Prezes VELUX Polska

- Możliwe podejścia do procesów sprzedaży jako strategicznego działania firmy
- Strategie w kryzysie
- Elementy, które trzeba wziąć pod uwagę by mówić o prawdziwie strategicznym zarządzaniu
- Bariery budowania zarządzania strategicznego w sprzedaży

13:30 - 14:00

Przerwa

14:00 - 14:30

Technologie AI w sprzedaży: wspierają czy też zastępują handlowców?

 Marcin Strzałkowski, Prezes i Dyrektor Zarządzający InteliWISE S.A.

- Przegląd nowych technologii AI dla sprzedaży
- Czy rozwiązania wspierają, czy też (finalnie?) zastąpią pracę handlowców
- Przykład | case: rozwiązanie automatyczne Voicebot do zbierania zamówień

14:30 - 15:10

Skuteczne zarządzanie zespołem handlowym w różnym modelu pracy

 Katarzyna Janas, Ekspert i praktyk w zakresie motywacji człowieka. Współzało Polska.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



- Model pracy tradycyjny, hybrydowy i zdalny versus predyspozycje sprzedawców
- Dobór optymalnego modelu pracy dla pracownika
- Zarządzanie zespołem sprzedaży przez indywidualizację
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji w zarządzaniu pracownikami: wyznaczanie celów, feedback, pochwała, stres i strefa komfortu

15:10 - 15:50

Badanie skuteczności lidera sprzedaży

 *Magdalena Sadowska, Przedsiębiorczyni z branży marketingu i sprzedaży online. Prowadzi firmę RobieTo. Współtwórca narzędzia PageHook.*

- Jak ocenić czy szef sprzedaży jest skuteczny?
- Co warto analizować?
- Jak sprawdzić samego siebie gdy jesteś szefem zespołu sprzedażowego?
- Jakie wnioski warto wyciągnąć i jakie wprowadzić zmiany w procesach sprzedażowych w zespole?

15:50 - 16:20

Rekrutacja w dobie kryzysu- jak zbudować skuteczny zespół

 *Sylwia Janas, Talent Advisory Leader, PEGA Systems*
 *Kasia Szymnik, Talent Attraction Manager, Pega Systems*

- Jak ocenić czy dany pracownik sprawdzi się w trudnych czasach
- Metody i narzędzia ułatwiające przeprowadzenie udanej rekrutacji do działu sprzedaży
- Szacowanie jak duży zespół jest nam potrzebny
- Analiza: kogo realnie potrzebujemy -cechy pożądanego, z naszej perspektywy, sprzedawcy

16:20

Zakończenie





PRELEGENCI



Arkadiusz Chłudziński

Partner i Head of algorytmia Sprzedaży

Arkadiusz posiada kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu działań sprzedażowych. Pracował w takich firmach jak Orange Polska (Account Manager), Deloitte (Business Development Coordinator) oraz PwC (Head of Tax & Legal Business Development Team). Były Senior Consultant w Sandler Training Polska. Obecnie Partner i Head of algorytmia Sprzedaży. Arkadiusz łączy wiedzę praktyczną, zdobytą na polu działań sprzedażowych z wiedzą naukową. Naczelną pogromca bezrefleksyjnego i chaotycznego podejścia do prowadzenia działań sprzedażowych. Miłośnik procesu, planu i egzekucji. Sprzedawca nawrócony na marketing.



Sylwia Janas

Talent Advisory Leader, PEGA Systems

Strateg, Change Manager, Inspirator, Trener, Coach. HR Manager z ponad 20-letnim doświadczeniem polskim i międzynarodowym (Europa, Bliski Wschód i Afryka, poziom Globalny) zdobytym w szybko rozwijających się organizacjach, takich jak Pega Systems, Electrolux, Heineken, EPAM Systems, Sheraton, Teva Pharmaceuticals. Wspiera przejście firm na wyższy poziom biznesowy w zakresie rekrutacji, efektywności organizacji, zespołów, rozwoju pracowników i komunikacji. Główne obszary specjalizacji to strategia personalna, przywództwo, zarządzanie zmianą, rozwój organizacji, komunikacja.



Katarzyna Janas

Ekspert i praktyk w zakresie motywacji człowieka. Współzałożycielka i partner zarządzający w RMP Polska.

Współpracując przez ostatnie 15 lat z kadrą managerską nad rozwojem osobistym managerów i ich zespołów utwierdziła się w przekonaniu, że nic w życiu nie daje satysfakcji, jeżeli nie mamy motywacji i pasji do tego, co robimy. Wspiera biznes w odkrywaniu i wykorzystywaniu mocnych stron ludzi i promuje w organizacjach model zarządzania polegający na indywidualnym podejściu do pracownika. Jej programy rozwojowe przekładają się w szybkim czasie na wzrost zaangażowania do pracy i efekty biznesowe.





Mike Korba

Chief Commercial Officer - Co-founder w User.com

Od prawie 4 lat wdraża technologie marketing automation dla klientów User.com (wcześniej UserEngage) na całym świecie. W branży marketingowej pracuje od ponad 17 lat. Zna perspektywę pracy w agencji reklamowej (7 lat jako szef działu digital) oraz specyfikę pracy w dziale marketingu (specjalistą ds. marketingu był już wtedy, gdy głównym medium społecznościowym w Polsce była Nasza Klasa, a reklama w internecie ograniczała się do banerów wielkości 750×100 pikseli). Przedsiębiorca internetowy, rozumie, co to znaczy „robić marketing przy ograniczonych zasobach”. Sam nie przepada za tym określeniem, ale gdy ktoś szuka „growth hackera” na Facebooku, to właśnie on często jest oznaczany w komentarzach.



Andrzej Lach

Senior Manager, PwC

"Jest ekspertem w obszarze automatyzacji procesów biznesowych za pomocą narzędzi Robotic Process Automation z wykorzystaniem elementów Sztucznej Inteligencji, uczenia maszynowego oraz silników NLP (chat-bot / voice-bot). Wspiera klientów na całym świecie w ich podróży do szerokopojętej dygitalizacji. Współpracuje zarówno z działami wsparcia (finanse, kadry, łańcuch dostaw, administracja) jak i obszarów Front Office (sprzedaż, marketing, obsługa klienta). W przeszłości zajmował się centralizacją procesów biznesowych oraz budową i rozwojem Centrów Usług Wspólnych. W związku ze specyfiką pracy nie koncentruje się na konkretnych branżach, a raczej na konkretnych obszarach biznesowych i całościowym ujęciu procesów biznesowych.



Magdalena Sadowska

Przedsiębiorczyni z branży marketingu i sprzedaży online. Prowadzi firmę RobieTo. Współtwórca narzędzia PageHook.

Całą karierę zawodową skupiała się na zagadnieniach zw. ze sprzedażą. Zaczynała od prowadzenia agencji reklamowej w czasach studenckich. Następnie przez wiele lat szlifowała umiejętności w sprzedaży i marketingu firmy z branży finansowej. Od managera, przez dyrektora oddziału, aż do dyrektora regionalnego. Zarządzała wieloosobowymi zespołami, jednocześnie podnosząc ich kompetencje sprzedażowe. Sprzedawała jeden na jeden oraz w systemie jeden do wielu. Obecnie całe swoje doświadczenie wykorzystuje do prowadzenia sprzedaży online. Od 8 lat prowadzi z mężem Wojtkiem Sadowskim, agencję Robieto.pl, która pomaga firmom i osobom indywidualnym zaistnieć w internecie i zarabiać online. Uwielbia generować konkretny zysk, tworzyć lejki sprzedażowe, dowozić rezultat i w ten sposób spełniać marzenia klientów. Wierzy, że najlepszy marketing to po prostu taki, który sprzedaje. Mówi o sobie: „RobieTo” co lubię.

ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Jacek Siwiński

Prezes VELUX Polska

Absolwent Politechniki Warszawskiej, podyplomowych studiów menadżerskich w Szkole Głównej Handlowej, a także programu Executive MBA w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej. Doświadczony menadżer, od początku swojej kariery związany z branżą budowlaną. Wcześniej pracował na stanowiskach menadżerskich w różnych spółkach Grupy Robert Bosch w Polsce i na Bliskim Wschodzie. W 2013 roku objął stanowisko Prezesa spółki VELUX Polska. Jest odpowiedzialny za planowanie i wdrażanie strategii rozwoju spółki, wyznacza kierunki komunikacji i założenia polityki społecznej odpowiedzialności biznesu. Wdrożył wiele innowacyjnych zmian, m.in. wprowadził na polski rynek Nową Generację okien dachowych VELUX. Pod jego kierownictwem firma odnotowuje systematyczne wzrosty sprzedaży i umacnia swoją pozycję na rynku.



Karol Stępień

Lider biznesowy z doświadczeniem w międzynarodowych i polskich instytucjach bankowych

Posiada kluczowe kompetencje w zakresie opracowania i wdrażania strategii biznesowych, zarządzaniu ludźmi (+300) w rozproszonych zespołach, dostarczaniu planów sprzedaży, wdrażaniu narzędzi i metod do zarządzania sprzedażą, zarządzania zmianą, optymalizacją procesów i zarządzaniu projektami. Jako sponsor, lider lub uczestnik brał udział w ponad 30 projektach w zakresie budowy strategii biznesowych, optymalizacji cen, wdrożeń narzędzi IT, budowy nowych procesów kredytowych, wdrażaniu programów rozwoju kompetencji i innych. Współpracuje z firmą z branży IT - 10Clouds w zakresie budowy biznesu skupionego na instytucjach finansowych. Prowadzi własną małą firmę konsultingową skupioną na transformacji technologicznej sektora finansowego. Wykłada gościnnie na Uczelni Łazarskiego w zakresie zarządzania sprzedażą, bankowości korporacyjnej, finansowania projektów inwestycyjnych i nowych technologii. Jego doświadczenie wzbogacają liczne szkolenia i konferencje branżowe.



Marcin Strzałkowski

Prezes i Dyrektor Zarządzający IntelliWISE S.A.

Odpowiedzialny za sukces klientów, sprzedaż i marketing oraz relacje z inwestorami, seryjny przedsiębiorca, pasjonat nowych technologii. Prowadził projekty firmy w Kalifornii, wdrażając rozwiązania do klientów z listy Fortune 500 w USA. Współtwórca patentu na technologii IntelliWISE w USPTO na rynku USA. Nadzorował ekspansję spółki na rynki zagraniczne, w tym na Taiwan oraz USA oraz proces pozyskania inwestorów, wśród których jest m.in. Intel Capital, największy fundusz typu VC na świecie, oraz wejście na giełdę New Connect. Prezes i Dyrektor Zarządzający IntelliWISE S.A., współzałożyciel podrecznik.edu.pl (cyfryzacja podręczników), WrzacaKuchnia.pl (społeczność o gotowaniu). Absolwent MBA w Institute Francais de Gestion, oraz Wydziału Zarządzania i Marketingu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.





Kasia Szymnik

Talent Attraction Manager, Pega Systems

Talent Attraction Manager and Business Partner z 7 letnim doświadczeniem w międzynarodowym i dynamicznie rozwijającym się środowisku pracy. Współtworzy i realizuje strategie związane z praktykami rekrutacyjnymi mającymi na celu dalekosiężną skalowalność firmy pod kątem pozyskiwania talentu. Prowadzi zespół zajmujący się rekrutacją w obrębie obszaru Europy.



Michał Zimiński

Dyrektor, Simon-Kucher & Partners

Michał zajmuje się tematami zarówno pricingowymi (np. ustalanie cen poprzez tworzenie architektury cenowej opartej o wartość; systemy dynamicznego ustalania cen, czy wdrażanie cen poprzez politykę rabatową), jak i sprzedażowymi (np. budowa nowej oferty produktowej; systemy motywacyjne dla sił sprzedaży; systemy bonusowe dla dystrybutorów, czy projektowanie dashboardów do raportowania). Od początku swojej kariery blisko związany z branżą B2B, ale nie boi się podejmować wyzwań stojących przed branżą B2C. W ostatnich latach realizował projekty dla branż budowlanych i produkcyjnych, m.in. producentów cementu, pustaków, płytek dachowych, profili okiennych, płyt wiórowych, folii i innych materiałów budowlanych, a także dla operatora wycieczek zagranicznych oraz sieci sklepów detalicznych. Doświadczenie zdobywał na rynku polskim oraz rynkach międzynarodowych (w Niemczech, Rumunii, Węgrzech, Słowenii, Turcji, Kanadzie, Nigerii). Absolwent studiów magisterskich w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne oraz studiów licencjackich w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie na kierunku Finanse i Rachunkowość.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Ewelina Stęplewska
Project Manager

 48223339838

 e.steplewska@pb.pl

Współpraca



Mateusz Stempak
Marketing Manager

 48223339912

 m.stempak@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1445)

Formularz rejestracji: Analiza i narzędzia w sprzedaży

Cena

Analiza i narzędzia w sprzedaży

14 stycznia 2021, online

1195 zł netto od 2021-01-14 do 2021-01-14

Kod promocyjny

Osoba zgłaszająca

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

Dane do faktury

☐ firma

☐ osoba fizyczna

Państwo

NIP

Nazwa/Imię i nazwisko

Miejscowość

Ulica i numer

Kod pocztowy

☐ Akceptuję regulamin

☐ Wyrażam zgodę na otrzymywanie od Bonnier Business (Polska) informacji handlowych drogą elektroniczną dotyczących: produktów i usług tej spółki

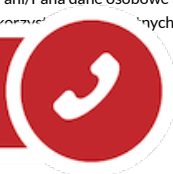
☐ Wyrażam zgodę na inicjowanie przez Bonnier Business (Polska) połączeń telefonicznych w celu marketingu bezpośredniego: produktów i usług tej spółki

☐ Oświadczam, że posiadam stosowne upoważnienie do zgłoszenia wszystkich wskazanych przeze mnie uczestników konferencji. Jednocześnie oświadczam, że podane dane są prawdziwe.

☐ Chcę otrzymywać newsletter Konferencje "PB"

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

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Pieczętka i podpis



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1445)

Formularz rejestracji: Analiza i narzędzia w sprzedaży

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

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1445)

Analiza i narzędzia w sprzedaży

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”) określone są każdorazowo na dedykowanej stronie Wydarzenia („Strona Wydarzenia”) w informacjach ogólnych dotyczących Wydarzenia lub innej sekcji wg wyboru Organizatora. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe.
3. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
4. Przesłanie do Organizatora pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego („Zgłoszenie”) jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest świadczenie przez Organizatora usługi szkoleniowej. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma płatną w terminie siedmiu (7) dni od daty Zgłoszenia.
5. Biorąc pod uwagę fakt, że Zgłoszenie dokonywane może być przez osobę fizyczną działającą w imieniu i na rzecz innych osób, osoba zgłaszająca zobowiązana jest w trakcie dokonywania Zgłoszenia do potwierdzenia stosownego upoważnienia. W przeciwnym wypadku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia Zgłoszenia.
6. Osoba dokonująca Zgłoszenia ponosi odpowiedzialność za oświadczenia składane w trakcie realizacji procedury Zgłoszenia. Szczegółowe warunki Zgłoszenia, sposób postępowania w trakcie i po dokonaniu Zgłoszenia oraz zakres wymaganych oświadczeń osoby zgłaszającej oraz osób zgłaszanych Organizator określa w interaktywnym formularzu Zgłoszenia zamieszczonym na Stronie Wydarzenia.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl.
8. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu nie później niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony opłatą w wysokości stanowiącej równowartość 20% Ceny. 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. 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.
12. 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.
13. 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.
14. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub –za zgodą podmiotu zgłaszającego–przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
15. 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.
16. Wszystkie materiały przekazane uczestnikowi w związku z Wydarzeniem („Materiały”) stanowią własność Organizatora (lub podmiotów współpracujących z Organizatorem) i w związku z tym przeznaczone są wyłącznie do użytku osobistego uczestnika Wydarzenia.
17. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w 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.
18. 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.
19. 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.
20. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
 - 20.1.1 dostęp do Internetu,
 - 20.1.2 urządzenie końcowe,
 - 20.1.3 zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, video itp.).
21. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, uczestnik Wydarzenia zobowiązany jest do dostarczenia Organizatorowi informacji o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1445)

22. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
- 22.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
 - 22.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
 - 22.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
 - 22.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
 - 22.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia
 - 22.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,
 - 22.1.7 innymi okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
23. Administratorem danych osobowych jest Organizator. Szczegółowe dane Organizatora: Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o., ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa, e-mail: rodo@bonnier.pl. Organizator posiada powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny jak u administratora z dopiskiem IOD, e-mail: iod@bonnier.pl. Dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust 1 lit. b), c) i f) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), na potrzeby realizacji Wydarzenia.
24. Dane przetwarzane będą w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu, dokonania niezbędnych rozliczeń, archiwizacji, rozpatrzenia reklamacji w przypadku jej złożenia, bądź ewentualnego dochodzenia roszczeń, jak też marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług prowadzonego w formie tradycyjnej, co nie wymaga zgody.
25. Za odrębnie wyrażonymi zgodami dane osobowe mogą być przetwarzane w celach z nich wynikających. Jeśli to będzie konieczne do należytej realizacji Wydarzenia, dane osobowe uczestników Wydarzenia będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) pracownikom lub współpracownikom Organizatora na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym Organizator zleci wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z grupy kapitałowej Organizatora, urzędem skarbowym. Dane osobowe uczestników Wydarzenia przetwarzane będą do zakończenia Wydarzenia, w celach marketingowych - do momentu cofnięcia zgody, dla celów rozliczeniowych - zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej oferty produktów i usług Organizatora.
26. Za odrębnie wyrażonymi zgodami podczas rejestracji na recepcji w dniu wydarzenia dane osobowe uczestników (w tym pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie) obejmujące imię i nazwisko oraz numer telefonu (lub spersonalizowany adres poczty elektronicznej) będą przetwarzane na wypadek stwierdzenia u któregoś z uczestników lub pracowników (lub osób trzecich obsługujących Wydarzenie) zakażenia wirusem COVID-19. Wyrażona zgoda obejmować będzie prawo Organizatora do udostępnienia danych osobowych właściwym służbom, instytucjom oraz innym podmiotom realizującym ustawowe obowiązki związane z zapobieganiem rozprzestrzenianiu się wirusa COVID-19 i ograniczeniem liczby zakażeń. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przetwarzanie danych osobowych w celu, o którym mowa powyżej.
27. Organizator wskazuje, że w przypadku wystąpienia niepokojących objawów w dniu Wydarzenia lub na kilka dni przed Wydarzeniem uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien powstrzymać się do uczestnictwa w Wydarzeniu, pozostać w domu, postępować zgodnie z zaleceniami Głównego Inspektora Sanitarnego / Ministerstwa Zdrowia i skontaktować się niezwłocznie z lekarzem lub powiatową stacją sanitarno-epidemiologiczną, oddziałem zakaźnym, a w razie pogorszenia się stanu zdrowia zadzwonić pod nr 999 lub 112 i poinformować o swoich objawach. W przypadku stwierdzenia niepokojących objawów w trakcie Wydarzenia lub w terminie dwóch (2) tygodni po jego zakończeniu uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien skontaktować się niezwłocznie z Organizatorem i poinformować o tym fakcie pod dedykowanym przez Organizatora numerem telefonu 606216519
28. Uczestnik Wydarzenia posiada prawo dostępu do treści swoich danych i ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz prawo do cofnięcia zgody (w przypadku jej wyrażenia) w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania. Podanie danych w zakresie wskazanym w trakcie procedury rejestracji na Wydarzenie jest dobrowolne, ale niezbędne w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu.
29. Organizator zastrzega, że w trakcie dokonywania Zgłoszenia osoba zgłaszająca może zostać poproszona o wyrażenie odrębnych zgód na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych własnych produktów lub usług Organizatora (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej), jak również o wyrażenie zgody na udostępnienie danych osobowych zaufanym partnerom Organizatora, z którymi Organizator współpracuje, w celach marketingowych dotyczących produktów lub usług tych partnerów (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej). Powyższa zgoda obejmować będzie wyłącznie partnerów Organizatora współpracujących z Organizatorem w zakresie danego Wydarzenia, z którymi Organizator do dnia rozpoczęcia Wydarzenia zawarł umowę o powierzeniu przetwarzania danych osobowych. Lista partnerów, których dotyczy ewentualna zgoda na przetwarzanie danych osobowych zamieszczona jest i aktualizowana do dnia rozpoczęcia Wydarzenia na Stronie Wydarzenia. Na żądanie osoby, która wyrazi zgodę, o której mowa powyżej, Organizator przekaze pisemną informację wskazującą zaufanych partnerów których dotyczy wyrażona zgoda.
30. W przypadku udzielenia zgody, osobie której dane dotyczą przysługuje prawo do jej cofnięcia w każdym czasie. O wycofaniu udzielonej zgody osoba której dane dotyczą, informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl. W przypadku gdy udzielona zgoda wycofywana jest po dacie zakończenia Wydarzenia, osoba której dane dotyczą wskazuje Wydarzenie przy okazji którego zgoda (zgody) zostały udzielone. Powyższe umożliwi Organizatorowi podjęcie czynności zgodnie z zakresem żądania.
31. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraża zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych.
32. Organizator informuje, że w celu zwiększenia bezpieczeństwa i ochrony zdrowia uczestników Wydarzenia oraz pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie, ograniczenia kontaktów w miejscu Wydarzenia w ramach zabezpieczenia przed wirusem COVID-19 organizując Wydarzenie zamierza wdrożyć w najszerszym możliwym zakresie wytyczne dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-CoV 2 opracowane przez Ministerstwo Rozwoju z Głównym Inspektorem Sanitarnym udostępniane do publicznej wiadomości pod adresem: <https://www.gov.pl/web/rozwoj/spotkania-biznesowe-szkolenia-konferencje-i-kongresy>.
33. Organizator zastrzega, że w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu uczestnicy (jak również pracownicy oraz osoby trzecie obsługujące Wydarzenie) zobowiązani będą do przestrzegania wszelkich wytycznych dotyczących bezpieczeństwa wdrożonych przez Organizatora w miejscu Wydarzenia, w tym w szczególności zobowiązani będą do stosowania maseczek ochronnych (przyłbic, elementów garderoby) zastępujących usta i nos. W przypadku ich braku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do udziału w Wydarzeniu uczestników lub żądania opuszczenia pomieszczeń, w których odbywa się Wydarzenie.
34. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany w dowolnym momencie, z wyjątkiem zmian, które nie będą miały wpływu na prawa i obowiązki uczestników Wydarzenia.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77

