



# Pricing Management Strategy

18 maja 2022 / Online

1895 zł netto do 18 maja



## CEL

**Zarządzanie cenami, pricing** jest najsilniejszą **dźwignią zysku**. Dobrze zaprojektowana i właściwie wdrożona strategia cenowa to najbardziej skuteczny i efektywny sposób na **zwiększenie zysków**, potrzebnych zarówno do rozwoju firmy i udoskonalania jej produktów, a przez to zwiększania satysfakcji klientów, jak i do nagradzania pracowników za ich pracę i wysiłki. Tylko pytanie – jak to zrobić? Jak wykorzystać siłę tej dźwigni?

O tym właśnie będziemy mówić w trakcie konferencji. Oprócz tematów strategicznych, poruszymy aktualne kwestie związane z zarządzaniem rentownością w dobie wysokiej inflacji, wykorzystaniem kanału cyfrowego i e-commerce, także wykorzystaniem algorytmów i narzędzi optymalizacyjnych i wiele innych. Swoją wiedzą, doświadczeniem i pragmatycznymi wskazówkami w formie case studies będą dzielić się **bardzo doświadczeni praktycy biznesu** – ludzie na co dzień wykorzystujący siłę pricingu w praktyce. Interaktywna formuła z elementami warsztatowymi, pozwoli uczestnikom konferencji na zdobycie odpowiedzi na istotne dzisiaj pytania i wdrożenie wybranych rozwiązań bezpośrednio po wydarzeniu. Inspiracji na pewno nie zabraknie!

**DOWIEDZĄ SIĘ PAŃSTWO MIĘDZY INNYMI** jak w aktualnej rzeczywistości:

- kompleksowo podejść do Pricingu w firmie
- wykorzystać Revenue Management do optymalizacji wyników biznesu
- zintegrować Revenue Management z innymi obszarami w firmie
- włączyć strategię cenową do codziennych działań
- zarządzać rentownością w dobie wysokiej inflacji
- podejść do pricingu w kanale cyfrowym i e-commerce
- czerpać inspirację i wykorzystywać nowe modele pricingu (SaaS)
- wykorzystywać bardziej zaawansowane algorytmy AI w pricingu
- dobierać, rozwijać i organizować zasoby i umiejętności pricingu

**Konferencję kierujemy zarówno do** osób kreujących politykę cenową, jak i odpowiedzialnych za strategię i wyniki finansowe firmy:

- Dyrektor/ Kierownik Marketingu
- Dyrektor/ Kierownik Sprzedaży

- Dyrektor Finansowy
- Prezes, Dyrektor Zarządzający
- Dyrektor/ Kierownik Revenue Management (ds. Zarządzania Przychodami)
- Revenue Manager, Kierownik ds. zarządzania przychodami
- Pricing Manager, Kierownik ds. strategii cenowych





## PROGRAM

**Środa, 18 maja**

08:55

**Oficjalne powitanie uczestników, rozpoczęcie**

---

09:00

**Jak podejść do Pricingu/ Revenue Management od A do Z (a właściwie od S do T)**

 *Wojciech Gorzeń, Partner, Head of Pricing & Sales Excellence, Movens Capital*

- Powtarzające się wyzwania Revenue Management
  - 4 strategiczne wymiary Revenue Management (S-P-O-T)
  - Jak poukładać każdy z nich, żeby być „SPOT on”?
- 

09:45

**Jak Revenue Management może przyczynić się do wzrostu przychodów oraz rentowności w biznesie dóbr konsumenckich?**

 *Ewa Ereminowicz, Dyrektor ds. Zarządzania Przychodem dla krajów Europy Wschodniej, Unilever*

- Główne obszary zainteresowania dla Revenue Management
  - Strategia cenowa przedsiębiorstwa
  - Waga polityki komercyjnej firmy
- 

10:30

**Włączenie strategii cenowej i strategii wzrostu przychodów do codziennych działań i ich realizacji**

 *Wojciech Leszczak, Revenue Management Director, Kompania Piwowarska*

---


11:15

**Przerwa**

---

11:30

**Revenue & Sales Growth - integracja Revenue Management z innymi obszarami wspierającymi sprzedaż**

 *Łukasz Jaśkowski, Revenue & Sales Growth Director, Hortex*


- Ewolucja obszaru w ramach organizacji
- Integracja podejścia finansowego oraz rynkowego



- Szanse i wyzwania stojące przed integracją
- 

12:15


## Zarządzanie rentownością w dobie wysokiej inflacji

 *Łukasz Dębski, Niezależny Ekspert*

- Otoczenie makroekonomiczne i jego wpływ na biznes
  - Metody podnoszenia rentowności
  - Jak skutecznie sprzedać podwyżkę cen?
- 

13:00

## Zarządzanie cenami – „kiedy mniej znaczy więcej” – aspekty optymalizacji czasu ustalania indywidualnej ceny

 *Arkadiusz Tłomak, Dyrektor ds. Polityki Cenowej, Kategoryzacji oraz rozwoju marki własnej, Gemini Polska*

- Jak efektywnie zarządzać cenami
  - Jak często zmieniać ceny
  - Jak optymalizować zarządzanie cenami poprzez relacje cenowe
  - Narzędzia prcingowe - kierunki zmian prcingu / Kanał cyfrowy i e-Commerce - ustalanie cen
- 

13:45

## Przerwa

---

14:30

## How to use price elasticity and AI algorithms at scale to get more profits?\*

 *Marina Dias, Pricing Architect, Competera Pricing Platform*

- How retailers lose revenue and margin by not knowing price elasticities of their products
  - Elusive optimal prices and ways to find them
  - How to calculate optimal prices for 1,000,000+ SKUs
- 

15:15

## Pricing/Revenue Management – wyzwanie rekrutacyjne

 *Damian Odzioba, Consumer and Retail Practice Leader, Morgan Philips Executive Search*


- Budowanie działu i umocowanie go w strukturze firmy
- Kariera Pricing/Revenue Managera
- Kluczowe kompetencje idealnego Revenue Managera



---

16:00

## SaaS Pricing – przejściowy trend czy realna alternatywa dla tradycyjnego podejścia prcingowego?

 Maciej Kraus, Partner w funduszu inwestycyjnym, Movens Capital

- Gdzie leży siła i potencjał SaaSowych modeli biznesowych i prcingowych?
- Jakie są wyzwania modeli SaaSowych?
- Który model wybrać?

---

16:45

## Zakończenie Konferencji

\*prelekcja w języku angielskim, nie zpewniamy tłumaczenia





## PRELEGENCI



### Łukasz Dębski

Niezależny Ekspert

Związany od ponad 15 lat z branżą kurierską. W swojej karierze zawodowej wielokrotnie zajmował się tworzeniem strategii cenowych, podnoszeniem rentowności oraz wyznaczaniem kierunku rozwoju produktów i usług w kontekście zmieniających się warunków rynkowych w branży logistycznej.



### Marina Dias

Pricing Architect Competera Pricing Platform

Marina is a Pricing Expert helping businesses to transform by implementing innovations at the junction of strategic planning, process design & analytics, systems automation, change management and people's development. Now, Marina is focused on helping retailers as a Pricing Solution Consultant at Competera, a pricing tech company that's revolutionizing the field by introducing latest and greatest AI algorithms to retail operations. Prior to joining Competera, Marina has spent around 8 years crafting her skills and expertise in pricing by working at Metro Group, Farfetch, and Sonae.



### Ewa Ereminowicz

Dyrektor ds. Zarządzania Przychodem dla krajów Europy Wschodniej Unilever

Posiada ponad 16 letnie doświadczenie w dużych biznesach FMCG (Unilever, The Coca Cola Company) zdobywane w kraju oraz zagranicą (Singapur, Bałtyki, Bałkany, Europa Wschodnia). Łączy doświadczenie finansowe w rolach komercyjnych finansów oraz kontrolingowych, w tym w roli dyrektora finansowego w Coca Cola Poland Services Sp. z o.o. z rolami komercyjnymi w sprzedaży czy zarządzaniu franczyzą oraz zarządzaniem dużymi projektami (integracja akwizycji czy ustawianie strategii oraz revenue management'u).





## Wojciech Gorzeń

Partner, Head of Pricing & Sales Excellence Movens Capital

Partner, Head of Pricing & Sales Excellence w Movens Capital – funduszu Venture Capital prowadzącym także działalność doradczą w zakresie Pricingu i Revenue Management. Wcześniej Global Pricing Design Lead w firmie Syngenta w Szwajcarii odpowiedzialny za korporacyjne rozwiązania prcingowe oraz ekspert międzynarodowej firmy doradczej specjalizującej się w optymalizacji cen. Ekspert w zakresie Pricingu i Revenue Management oraz sprzedaży poprzez wartość. Autor publikacji nt. optymalizacji cen i sprzedaży poprzez wartość w uznanych magazynach biznesowych, w tym m.in. Harvard Business Review Polska. Trener warsztatów i szkoleń z zakresu zarządzania cenami, "value selling" (sprzedaży poprzez wartość), negocjacji cenowych dla menadżerów wyższego i średniego szczebla, produkt menadżerów oraz menadżerów sprzedaży. Wykładowca studiów International MBA i Executive MBA na UEK w Krakowie, Akademii Strategicznego Przywództwa ICAN Institute/ HBR Polska, Uczelni Łazarskiego. Wielokrotny prelegent/ key note speaker na konferencjach poświęconych tematyce zarządzania przychodami, podnoszenia rentowności oraz sprzedaży poprzez wartość.



## Łukasz Jaśkowski

Revenue & Sales Growth Director Hortex

10 letnie doświadczenie w obszarach Revenue Management, Sprzedaży i Trade Marketingu. Wcześniejsza praca w firmach Samsung, PepsiCo, Kompania Piwowarska. Obecnie odpowiedzialny za obszary Revenue Management, Category Management, Shopper Insight oraz Sales Reporting & Business Analytics w Grupie Hortex (Hortex, Polski Ogród, Jurajska). Absolwent studiów doktoranckich i magisterskich na SGH z zarządzania oraz studiów magisterskich na UE w Krakowie z ekonomii.



## Maciej Kraus

Partner w funduszu inwestycyjnym Movens Capital

Partner w funduszu inwestycyjnym Movens Capital . Dr Maciej Kraus całą swoją ponad 15-letnią karierę zawodową poświęcił marketingowi i sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem strategii cenowych (pricingu). Studiował na Stanford i Harvard. Maciej regularnie prowadzi zajęcia na wielu prestiżowych uczelniach, m.in. Stanford i London Business School, autor książek na temat strategii sprzedaży i zarządzania cenami. Pracował w ponad 50 krajach świata dla największych globalnych koncernów oraz małych i średnich firm. TED Talk Macieja ma już ponad 100.000 odsłon!





## Wojciech Leszczak

Revenue Management Director Kompania Piwowarska



## Damian Odzioba

Consumer and Retail Practice Leader Morgan Philips Executive Search



## Arkadiusz Tłomak

Dyrektor ds. Polityki Cenowej, Kategoryzacji oraz rozwoju marki własnej Gemini Polska

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, ponad 20 letnie doświadczenie w pracy w działach finansów, sprzedaży oraz zarządzanie przychodami w globalnych korporacjach (Mars, Wrigley, Heineken) Znajomość problematyki zarządzania przychodami, optymalizacji kosztowej oraz wiązania strategii cenowych z modelami biznesowymi.







KONTAKT




MIEJSCE

## Opiekun merytoryczny



### Renata Grzeszczak

Project Manager - Team Leader

 48223339824


 r.grzeszczak@pb.pl


## Współpraca



### Joanna Czyczuk-Oziębło

Marketing Manager - Team Leader

 48223339825

 j.czyczuk@pb.pl

## Szczegółowa lokalizacja wkrótce

Online

Partner Merytoryczny



## Movens Capital

Movens Capital prowadzi działalność inwestycyjną i doradczą. W ramach działalności doradczej firma specjalizuje się podnoszeniu zyskowności spółek i dostarcza pragmatyczne i efektywne rozwiązania w obszarze Pricingu i Revenue Management. Rozwiązania takie wypracowuje i skutecznie wdraża zarówno dla klientów zewnętrznych na całym świecie, jak i swoich spółek portfelowych, w które inwestuje. Międzynarodowemu doświadczeniu ekspertów prcingowych Movens Capital zaufały firmy zarówno polskie, jak i zagraniczne (z Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji, Australii) – od firm rozwijających się do globalnych korporacji. Naczelnym celem, który przyświeca Movens Capital jest efektywne podnoszenie zysku, z którego jej klienci i spółki portfelowe mogą finansować swój dalszy wzrost i rozwój.



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(10191)

## Cena

### Pricing Management Strategy

18 maja 2022, Online

1895 zł netto od 2022-05-18 do 2022-05-18

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 wydarzenia i akceptuję jego treść.

Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencje "PB" od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) na zasadach określonych w „Regulaminie serwisów internetowych Bonnier Business Polska”.

Chcę być na bieżąco! Zgadzam się na otrzymywanie od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) e-maili z informacjami o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Chcę wiedzieć więcej! Zgadzam się, by dzwonił do mnie przedstawiciel wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) i informował mnie o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Administratorem danych osobowych jest Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Dane są przetwarzane w celu organizacji konferencji oraz w celach marketingowych na podstawie odrębnie udzielonych zgód, które mogą zostać odwołane w każdej chwili. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych znajduje się w Klauzuli Informacyjnej RODO [Zobacz więcej](#)

Pieczątko i podpis

---



# Formularz rejestracji: Pricing Management Strategy

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

---



# Pricing Management Strategy

## 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.
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. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. [www.konferencje.pb.pl](http://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.
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](mailto: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](mailto: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 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.
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. 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](http://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,



# Pricing Management Strategy

- 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, wideo 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 okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych za odrębnymi 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.
25. 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 695370213.
26. 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.
27. 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>.
28. 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 lub żądania opuszczenia pomieszczeń, w których odbywa się Wydarzenie.
29. 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.

