

Warszawa

16 października 2025

Sound Garden Hotel

Windykacja i zarządzanie należnościami

2395 zł netto do 12 września

2695 zł netto do 16 października



CEL

Konferencja "**Windykacja i zarządzanie należnościami 2025**" to wydarzenie branżowe, które odbędzie się **16 października 2025 roku, w Warszawie**. Spotkanie zgromadzi ekspertów i praktyków, by wspólnie przyjrzeć się najnowszym trendom, wyzwaniom i szansom w obszarze zarządzania należnościami.

W programie zawarte są trzy tematyczne sekcje: **Sztuczna Inteligencja, Prawo i Komunikacja** – każda z nich prezentuje konkretne, praktyczne zagadnienia, z którymi mierzą się dziś działły windykacji i finansów.

Porozmawiamy m.in. o tym, jak AI przewiduje sporne faktury jeszcze przed ich wystawieniem, jak realnie wykorzystać nowe technologie w codziennej pracy oraz jak zapewnić zgodność prawną przy wdrażaniu rozwiązań opartych na algorytmach.

Omówimy kluczowe kwestie prawne, takie jak outsourcing windykacji, wnioski płynące z aktualnych statystyk komorniczych oraz podejście sektora bankowego do restrukturyzacji.

Zaplanowane są również panele dyskusyjne – m.in. o przyszłości prawa windykacyjnego i strategii AI w działach należności.

W części poświęconej komunikacji zastanowimy się nad rolą języka i doświadczeniach klienta, powiemy jak język wpływa na skuteczność działań windykacyjnych i jak komunikacja może stać się przewagą konkurencyjną w procesie odzyskiwania należności.

To wydarzenie, które łączy technologię, prawo i ludzkie podejście.

Kuratorem Merytorycznym wydarzenia jest Borys Sadowski - Dyrektor Generalny, GEKKO Collections.



PROGRAM

Czwartek, 16 października

08:30

Rejestracja uczestników i poranna kawa

SEKCJA - SZTUCZNA INTELIGENCJA

09:00

Rozpoczęcie konferencji

 Aldona Mlonek-Korzonkowska, Project Manager, Puls Biznesu

09:05

Realistyczne podejście do AI w windykacji i zarządzaniu należnościami

 Borys Sadowski, Dyrektor Generalny, GEKKO Collections

- Czy AI w windykacji to dzisiaj głównie hype i obietnice
- Wielka Triada Problemów: poufność, prawo, koszty
- Klucz leży gdzie indziej niż większość go szuka
- Zwrot z inwestycji w projekty AI w windykacji dziś i jutro
- Jak AI podzieli rynek windykacyjny na dwie części
- Pierwsza rzecz jaką należy zrobić po powrocie z konferencji

09:40

AI wie, że faktura będzie sporna, zanim ją wystawisz - i inne praktyczne zastosowania Sztucznej Inteligencji w zarządzaniu należnościami

 Joanna Miler-Janicka, Liderka transformacji cyfrowej i AI

Sztuczna Inteligencja coraz rzadziej jest ciekawostką w finansach - staje się realnym narzędziem do poprawy cash flow, skrócenia DSO i ograniczenia ręcznego nakładu pracy.

W swoim wystąpieniu pokażę, jak AI, w tym Voice AI Agents, może wspierać zespoły finansowe na dwóch kluczowych etapach cyklu należności: przed powstaniem sporu oraz w windykacji należności w środowisku B2C o dużym wolumenie i niskiej wartości faktur.

1. Prewencja sporów zanim powstaną – od order do invoice: jak AI wykrywa potencjalne błędy i niezgodności zanim faktura trafi do klienta, ograniczając ryzyko reklamacji

2. Voice AI w windykacji B2C (high volume / low value): jak głosowe boty kontaktują się z tysiącami klientów dziennie, automatyzując przypomnienia, weryfikację i klasyfikację odpowiedzi przy minimalnym koszcie jednostkowym



3. Slot wolny – najnowszy trend lub przełomowe zastosowanie AI, które pojawi się do końca września.

10:15

Bezpieczeństwo prawne wykorzystywania AI w firmie

 *Dr Paula Skrzypecka, Tech & e-com leader, senior lawyer*

10:45

Przerwa kawowa

11:10

PANEL DYSKUSYJNY: Strategia AI w dziale windykacji

 *MODERATOR Borys Sadowski, Dyrektor Generalny, GEKKO Collections*

 *Dr Paula Skrzypecka, Tech & e-com leader, senior lawyer*

 *Dawid Szałański, Head of Digital Tools Department, KRUK S.A.*

 *Joanna Miler-Janicka, Liderka transformacji cyfrowej i AI*

SEKCJA - PRAWO

11:50

Model efektywnej współpracy na linii kancelaria – klient w procesie zarządzania wierzytelnościami

 *Anna Jamiołkowska, Adwokat, Partner, Dyrektor Departamentu Zarządzania Wierzytelnościami B2B, RK Legal*

 *Monika Adamczak, Head of Debt Collection - Windykacja i Rozliczenia z Klientami, Symfonia Sp. z o.o.*

- Jak krok po kroku zbudować jasny, przewidywalny model współpracy z klientem
 - Co naprawdę działa w codziennej współpracy kancelarii z działem należności
 - 5 praktycznych reguł, które zwiększają i pomagają zbudować sprawny, mierzalny i skalowalny model współpracy
-

12:25

Egzekucja sądowa w liczbach

 *Marcin Świtekowski, Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym dla Warszawy-Woli w Warszawie*

- Komornicy sądowi, asesory, aplikanci – zmiany w liczbie osób wykonujących te zawody
- Wskaźniki zapisane w przepisach regulujących zawód komornika sądowego – cel i efekty
- Statystyki komornicze – co z nich wynika
- Skuteczność egzekucji – w tym z poszczególnych składników majątku dłużnika



13:00

Lunch

14:00

Krajowy Rejestr Zadłużonych w praktyce

14:35

PANEL DYSKUSYJNY: Jaka przyszłość czeka prawo i rynek windykacyjny w Polsce



MODERATOR Kinga Tabor-Kłopotowska - Adwokat, Partner, Gardocki i Partnerzy



Tomasz Romanowski, Adwokat, RESIST Rezanko Sitek



Rafał Wąsowski, Sales Director Market Poland, Intrum



Paweł Kurpiński, Dyrektor Departamentu Restrukturyzacji i Windykacji Klientów Detalicznych, mBank SA



Michał Rączkowski, Adwokat, Partner zarządzający, RK Legal

SEKCJA - KOMUNIKACJA

15:10

Mniej formalizmów, więcej efektów – o skutecznej komunikacji w windykacji



Elwira Jastrzębska, Dyrektorka Departamentu Marketingu i Wsparcia Sprzedaży, RK Legal

- Jak język wpływa na skuteczność działań windykacyjnych
 - Dlaczego prosty, czytelny i przemyślany komunikat to realne wsparcie w odzyskiwaniu należności
 - Jak pisać, żeby klient zareagował – a nie zignorował lub spanikował
-

15:50

Zarządzanie doświadczeniem klienta w windykacji jako przewaga konkurencyjna



Joanna Hirs, Konsultantka Customer / Employee / Patient Experience, Dyrektorka Zarządzająca, GCE Consulting

- Klient - dłużnik czy użytkownik usługi windykacyjnej?

-Czy warto wiedzieć, co czuje i myśli klient w każdym kroku współpracy?

-Jak projektować doświadczenie klienta dla lepszych efektów windykacji?

- Gdzie kończy się maszyna, a zaczyna człowiek?

-Kiedy technologia pomaga, a kiedy szkodzi?

-Jak znaleźć moment, w którym warto oddać głos człowiekowi, a nie algorytmowi?

- Zarządzania doświadczeniami klientów windykacji w praktyce

-Jak i od czego zacząć?



16:25

Zakończenie konferencji



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(65340)



PRELEGENCI



Monika Adamczak

Head of Debt Collection - Windykacja i Rozliczenia z Klientami Symfonia Sp. z o.o.

Doświadczona menadżerka w zakresie windykacji i zarządzania należnościami B2B. Swoje doświadczenie zdobywała w branży motoryzacyjnej (części zamienne), usługach płatniczych, e-commerce oraz rynku oprogramowania dla przedsiębiorstw. Specjalizuje się w budowaniu od podstaw efektywnych struktur i procesów windykacyjnych – od windykacji polubownej, przez sądowo-egzekucyjną, po współpracę z firmami zewnętrznymi i sprzedaż należności. Ma doświadczenie w zarządzaniu zespołami, wdrażaniu strategii odzyskiwania należności oraz optymalizacji procesów finansowych. Jest absolwentką Wydziału Prawa (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej). Ukończyła również studia podyplomowe z psychologii społecznej (SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny) oraz mediacji i alternatywnych metod rozwiązywania sporów (Uniwersytet Jagielloński), co pozwala jej skutecznie łączyć wiedzę prawną z umiejętnościami miękkimi w codziennej pracy. Wierzy, że kluczem do sukcesu są ludzie – ich zaangażowanie, kompetencje i rozwój. Dlatego nieustannie inwestuje w rozwój osobisty i zawodowy, traktując go jako fundament skutecznego przywództwa. Obecnie zawodowo związana z Symfonia Sp. z o.o. producentem oprogramowań do zarządzania przedsiębiorstwem w takich obszarach jak finanse i księgowość, kadry i płace, HR, sprzedaż, magazyn i produkcja, a także obieg dokumentów i analiza danych.



Joanna Hirszt

Konsultantka Customer / Employee / Patient Experience, Dyrektorka Zarządzająca GCE Consulting





Anna Jamiołkowska

Adwokat, Partner, Dyrektor Departamentu Zarządzania Wierzytelnościami B2B RK Legal

Specjalizuję się w prawie cywilnym, gospodarczym i upadłościowym. Odpowiadam za pełen proces odzyskiwania należności, zarówno działania polubowne, takie jak przygotowywanie pisemnych wezwań do zapłaty, negocjacje ugód, jak również działania sądowe i egzekucyjne. Aktywnie reprezentuję klientów przed sądami. Doradzam, jak skutecznie zabezpieczyć wykonywanie umów przez kontrahentów, a także jakie dalsze czynności należy podjąć w przypadku bezskutecznej egzekucji dochodzonych należności. Wspomagam wewnętrzne działy prawne klientów poprzez przygotowanie kompleksowej, wewnętrznej procedury windykacyjnej. Prowadzę liczne procesy sądowe w zakresie dochodzenia należności spornych, opartych na umowach cywilnoprawnych tj. sprawy o odszkodowanie za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, zapłatę z tytułu umowy najmu, zlecenia, o dzieło, pożyczki, leasingu, jak również umowy o roboty budowlane. Posiadam wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu spraw dotyczących odpowiedzialności cywilnej członków zarządu. Specjalizuję się w obsłudze podmiotów gospodarczych w postępowaniach restrukturyzacyjnych i upadłościowych, w szczególności w zgłaszaniu wierzytelności w niniejszych postępowaniach oraz nadzorowaniu ich przebiegu.



Elwira Jastrzębska

Dyrektorka Departamentu Marketingu i Wsparcia Sprzedaży RK Legal

Z RK Legal współpracuję od początku 2015 roku. Odpowiadam za budowanie wizerunku grupy, która skupia pod swoim szyldem spółki wspierające przedsiębiorców w kwestiach prawnych, zarządzaniu portfelami wierzytelności, ochronie danych osobowych i komunikacji. Opracowuję i realizuję strategię wizerunkową firmy. W 2016 roku koordynowałam jej rebranding, opracowanie nowych, kompleksowych materiałów korporacyjnych i obchody jej 10-lecia. Od strony marketingowej odpowiadałam za powstanie marki RK RODO, dedykowanej do obsługi zagadnień związanych z ochroną danych w przedsiębiorstwach oraz RL Hub, będącej odpowiedzią na potrzebę kompleksowej obsługi umów leasingowych. W 2020 roku koordynowałam w kancelarii RK Legal projekt Polityka Prostego Języka, którego zwieńczeniem jest nowy portal – www.mojasplata.pl – stawiający na współpracę i szukanie rozwiązań oraz zachęcający do kontaktu z zespołem kancelarii. Postawiliśmy na nowy, oparty na prostym języku, sposób komunikacji z osobami mającymi do spłacenia należność wobec klientów kancelarii. Odpowiadam za spółkę RK Communication – agencję PR grupy RK Legal. Agencja wspiera klientów z różnych branż, w tym prawnej, technologicznej, zarządzania wierzytelnościami, budowlanej i kosmetycznej, w tworzeniu strategii komunikacyjnych i marketingowych, budowaniu profesjonalnego wizerunku, projektowaniu dokumentów prawnych (legal design) oraz komunikacji kryzysowej.





Paweł Kurpiński

Dyrektor Departamentu Restrukturyzacji i Windykacji Klientów Detalicznych mBank SA

Z wykształcenia prawnik, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. Wraz z rozwojem zawodowym kształcił się na kierunkach bankowość i finanse, wycena i rynek nieruchomości, a także pogłębiał swą wiedzę w zakresie prawa spółek. Rozwój merytoryczny łączy z rozwojem kompetencji menadżerskich w praktyce oraz w ramach szkoleń i programów m.in. z zakresu zarządzania projektami, transformacji cyfrowej przedsiębiorstw, coachingu i mentoringu. Doświadczenia zawodowe zdobywał zajmując się postępowaniami upadłościowymi oraz obrotem wierzytelnościami w firmach windykacyjnych, a także w obszarze oceny ryzyka sektora farmaceutycznego oraz sektora pożyczkowego. Od 2014 odpowiedzialny za cały obszar windykacji kredytów detalicznych początkowo w ramach Departamentu Ryzyka Detalicznego, a obecnie jako zarządzający Departamentem Restrukturyzacji i Windykacji Klientów Detalicznych. Jest pasjonatem wprowadzania nowych trendów komunikacji i technologii w biznesie, szczególnie w procesach obsługi klienta.



Joanna Miler-Janicka

Liderka transformacji cyfrowej i AI

Joanna Miler-Janicka to liderka transformacji cyfrowej i AI z ponad 15-letnim doświadczeniem w realizacji zmian na dużą skalę w środowiskach korporacyjnych (Fortune 500) i dynamicznych firmach technologicznych. Znana z umiejętności przekuwania strategii w konkretne rezultaty, wykorzystuje sztuczną inteligencję i automatyzację do eliminowania tarc operacyjnych, poprawy efektywności finansowej oraz podnoszenia jakości doświadczeń klienta. Jej projekty obejmują złożone środowiska – od przemysłu odnawialnego i cyfrowych usług HR po inteligentną infrastrukturę – i konsekwentnie przynoszą mierzalne efekty. Wśród osiągnięć znajdują się między innymi znaczna poprawa wskaźników należności, redukcja pracy manualnej oraz wielomilionowe oszczędności w globalnych procesach Order-to-Cash i operacjach usługowych. Łącząc wiedzę z obszaru finansów, usług i technologii z praktycznym doświadczeniem w tworzeniu modeli AI, Joanna skutecznie łączy świat technologii z oczekiwaniami biznesu i zarządu. Jej mocne strony to strukturyzowanie niepewności, szybka egzekucja i skalowanie innowacji w sposób operacyjnie trwały i biznesowo opłacalny. Jako aktywna propagatorka etycznego AI, dzieli się swoją wiedzą w obszarze odpowiedzialnego wdrażania sztucznej inteligencji i budowy cyfrowej dojrzałości między innymi na LinkedIn oraz w mediach branżowych.





Michał Rączkowski

Adwokat, Partner zarządzający RK Legal

Adwokat, Partner Zarządzający kancelarii RK Legal, specjalista z zakresu prawa cywilnego i postępowań sądowych. W kancelarii koordynuje współpracę z instytucjami finansowymi w zakresie obsługi aktywów wierzytelnościowych B2B i B2C. Od 17 lat zarządza kancelarią RK Legal, świadczącą usługi prawne dla biznesu. Kancelaria, której zespół liczy dziś ponad 140 osób, na przestrzeni lat połączyła rzetelną obsługę prawną z ofertą zarządzania wierzytelnościami. Dzięki temu może profesjonalnie doradzać przedsiębiorcom w kluczowych aspektach prowadzonej działalności. RK Legal jest członkiem Euro Collect Net Lawyers – sieci firm wyspecjalizowanych w obsłudze wierzytelności na terenie UE i poza nią. Kancelaria posiada licencję KNF na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi. Michał Rączkowski jest autorem licznych komentarzy prasowych oraz współautorem wydanej w 2018 publikacji: „Ustawa o komornikach sądowych. Ustawa o kosztach komorniczych. Komentarz.” Wydawnictwa Wolters Kluwer. Od wielu lat zasiada w radach nadzorczych spółek handlowych. Swoim doświadczeniem dzieli się z Państwem w trakcie licznych konferencji branżowych i szkoleń.



Tomasz Romanowski

Adwokat RESIST Rezanko Sitek



Borys Sadowski

Dyrektor Generalny GEKKO Collections

Dyrektor Generalny w firmie GEKKO Collections (www.gekko.pl), która od 2003r. jest liderem rynku edukacji windykacyjnej w Polsce. Ekspert w zakresie psychologii pieniądza i długu oraz praktyki prewindykacji i windykacji polubownej. Najbardziej doświadczony trener zawodowych windykatorów i konsultant procesów windykacji w Polsce. Szkolił oraz doradzał działom windykacji m.in w: Heineken, Coca-Cola, Grupa Żywiec, Żabka Polska, Electrolux, T-Mobile, Polkomtel, Siemens, Volvo, Accenture, Arvato, Polsat Cyfrowy, DPD, Ruch, Enea, Energa, Alior Bank, BZ WBK, BNP Paribas, Getin Bank, ING Bank Śląski, PKO BP, Raiffeisen Bank, Provident, Vivus, KUKI, Pragma, Atradius, Alektum, EOS Poland, Intrum, Best, Koksztys, Kruk, Kredyt Inkaso, Hoist Polska, PRA Group Polska, RK Legal, Ultimo.





Dr Paula Skrzypecka

Tech & e-com leader, senior lawyer

Dr nauk prawnych, doświadczony prawnik-praktyk, specjalizuję się w prawie nowych technologii, obsługując startupy, firmy technologiczne i software house'y. Na co dzień analizuję projekty wykorzystujące AI, pomagam wdrażać pierwsze regulacje sztucznej inteligencji i wspieram w zarządzaniu ryzykiem prawnym. Tworzę polityki i prowadzę szkolenia związane z bezpiecznym wykorzystaniem AI i RODO. Bez okrągłych słów - skupiam się na realnych ryzykach i oczekiwaniach, nie na biurokracji i straszeniu karami.



Dawid Szałański

Head of Digital Tools Department KRUK S.A.



Marcin Świtkowski

Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym dla Warszawy-Woli w Warszawie

Marcin Świtkowski od wielu lat wykonuje zawód komornika sądowego. Wcześniej jako menadżer i radca prawny zajmował się wszelkimi aspektami zarządzania wierzytelnościami. Był jednym z twórców zorganizowanego, profesjonalnego rynku obrotu wierzytelnościami masowymi (odpowiadał za organizację jednych z pierwszych w Polsce transakcji masowej sprzedaży wierzytelności). Brał także udział w tworzeniu prawnych i biznesowych standardów windykacji (zarówno w modelu insourcing, jak i outsourcing). Autor licznych publikacji komentujących przepisy o komornikach sądowych i egzekucji oraz poświęconych praktycznym zagadnieniom związanym z postępowaniami egzekucyjnymi.



Kinga Tabor-Kłopotowska

Adwokat, Partner Gardocki i Partnerzy

Kieruje Działem Prawa Karnego Gospodarczego. Od kilkunastu lat związana z branżą leasingową i bankową. Specjalizuje się w obsłudze prawnej spraw karnych, w szczególności dotyczących przestępstw gospodarczych popełnianych na szkodę instytucji finansowych. Świadczy obsługę prawną na wszystkich etapach procesu karnego. Doradza instytucjom finansowym w procesach związanych z odzyskiwaniem kapitału zaangażowanego w ramach umów finansowania, w tworzeniu i realizacji polityk antyfraudowych i w innych działaniach minimalizujących ryzyko kredytowe.





Rafał Wąsowski

Sales Director Market Poland Intrum

Ponad 20 letnie doświadczenie zawodowe budowane w grupie Intrum – europejskiego lidera branży zarządzania wierzytelnościami. Karierę rozpoczął w 2003 roku w strukturach operacyjnych, gdzie m.in. kierował zespołami odpowiedzialnymi za windykację wierzytelności komercyjnych oraz międzynarodowych. Od 2009 roku specjalizuje się w obszarze rozwoju biznesu oraz współpracy z kluczowymi klientami spółki. Posiada bogate doświadczenie w projektowaniu i implementacji procesów windykacji zewnętrznej dla największych firm w Polsce. W latach 2017-2018 z sukcesem aktywnie uczestniczył w połączeniu spółek Intrum Justitia oraz Lindorff. Obecnie, jako Sales Director odpowiada za relacje ze strategicznymi klientami oraz dynamiczny rozwój polskiego oddziału Intrum w zakresie usług serwisu wierzytelności na wszystkich etapach. Z wykształcenia magister psychologii w specjalizacji biznesowej; absolwent studiów podyplomowych SGH na kierunku Sales Management



KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Aldona Mlonek-Korzonkowska

Project Manager

600 013 323

a.mlonek@pb.pl

Współpraca



Katarzyna Doktor

Marketing Project Manager



k.doktor@pb.pl

Sound Garden Hotel

ul. Żwirki i Wigury 18
Warszawa

Partner Merytoryczny



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(65340)



Formularz rejestracji: Windykacja i zarządzanie należnościami

Cena

Windykacja i zarządzanie należnościami

16 października 2025, Warszawa

2395 zł netto od 2025-08-02 do 2025-09-12

2695 zł netto od 2025-09-13 do 2025-10-16

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_uczestnictwa_w_konferencjach_ver_25.04..pdf) a> 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

(65340)

Formularz rejestracji: Windykacja i zarządzanie należnościami

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”) 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, a w przypadku konferencji stacjonarnych także przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
3. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. www.konferencje.pb.pl lub innej wskazanej przez Organizatora) („Zgłoszenie”), a następnie zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty” lub pobranie, wypełnienie i odesłanie podpisanego przez osoby uprawnione (w formie papierowej lub skanem na adres e-mail Organizatora) formularza w formie .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. W przypadku, o którym mowa w Pkt 5 Regulaminu, Organizator dopuszcza możliwość wskazania osób, które wezmą udział w Wydarzeniu na podstawie Zgłoszenia w terminie późniejszym niż jego zatwierdzenie zgodnie z pkt 3 Regulaminu, jednakże nie później niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora 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 30% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
9. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie krótszym niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony pełną Ceną.
10. Niewywołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
11. Niewskazanie osób, które wezmą udział w Wydarzeniu stosownie do pkt 6 Regulaminu jest równoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Pkt 8 i 9 Regulaminu stosuje się w takim przypadku odpowiednio.
12. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 3 Regulaminu nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu nie wyłącza prawa do stosowania przez Organizatora uprawnień z pkt 9 i 10 Regulaminu.
13. Organizator dopuszcza by zamiast osoby wskazanej w Zgłoszeniu, w Wydarzeniu wzięła udział inna osoba wskazana przez podmiot zgłaszający. O zmianie, podmiot zgłaszający informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
14. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia, w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie osoby prowadzącej lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.
15. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub – za zgodą podmiotu zgłaszającego – przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
16. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu Wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty Wydarzenia, podmiotowi zgłaszającemu, który opłacił Cenę, Organizator zwraca Cenę w pełnej wysokości.
17. 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.
18. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiejkolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 17 Regulaminu.
19. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwalać przebieg Wydarzenia - w celu informacyjnym - za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Brak zgody uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu na powyższe czynności wyklucza możliwość wzięcia udziału w Wydarzeniu. Organizator może zamieścić utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.
20. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
21. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnikowi Wydarzenia rabatu w wysokości co najmniej 5% na rejestrację na organizowane, w ciągu roku od daty Wydarzenia, jego kolejne edycje lub konferencje, warsztaty, szkolenia płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Celem skorzystania z rabatu uprawniony wprowadza przekazany przez Organizatora kod rabatowy podczas rejestracji. Rabat naliczy się automatycznie. Kod rabatowy będzie przysyłany przez Organizatora – na adres e-mail osoby dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnika Wydarzenia podany w formularzu rejestracyjnym na Wydarzenie – w zaproszeniu na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Kod rabatowy jest aktywny do upływu wskazanego terminu rejestracji na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Rabat dotyczy każdego uczestnika zgłaszanego przez osobę uprawnioną do rabatu. Rabat łączy się z innymi rabatami, chyba że Organizator postanowi inaczej, o czym uprawniony zostanie poinformowany w zaproszeniu.
22. Jeśli osoba dokonująca rejestracji wyraża bądź utrzymuje wyrażone uprzednio zgody marketingowe na kontakt e-mailowy oraz telefoniczny otrzymuje 5% stałego rabatu na dokonywane przez siebie rejestracje na płatne Wydarzenia organizowane przez Organizatora i ogłaszane (oferowane) poprzez dedykowany Wydarzeniom serwis internetowy działający pod adresem: www.konferencje.pb.pl (do momentu wycofania zgód lub jednej ze zgód). Rabat ten łączy się z innymi. Weryfikacja następuje w czasie rzeczywistym na podstawie podanego w Zgłoszeniu adresu e-mail osoby zgłaszającej. Rabat naliczany jest automatycznie. Prawo do rabatu przysługuje wyłącznie osobie dokonującej rejestracji (dokonującej Zgłoszenia) i dotyczy danego Zgłoszenia bez względu na liczbę uczestników rejestrowanych przez osobę dokonującą rejestracji i uprawnioną do otrzymania rabatu.



23. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
1. dostęp do Internetu,
 2. urządzenie końcowe,
 3. zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, wideo itp.).
24. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, Organizator w procesie Zgłoszenia przekazuje informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu
25. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
1. problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
 2. niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
 3. niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
 4. wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
 5. brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia,
 6. nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia, <.li>
 7. innymi okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
26. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych, w sytuacji wprowadzenia, aktami władzy państwowej lub lokalnej na terenie kraju lub jego części, ograniczeń, a także wytycznych właściwych służb, instytucji oraz innych podmiotów realizujących ustawowe obowiązki, które wpływałyby na sposób organizacji Wydarzenia, Organizator zastrzega możliwość wprowadzenia dodatkowych wymagań dla uczestników Wydarzenia celem zapewnienia ochrony ich zdrowia i bezpieczeństwa. Organizator powiadomi uczestników Wydarzenia, na adres e-mail podany w zgłoszeniu rejestracyjnym, o dodatkowych wymogach uczestnictwa oraz konieczności potwierdzenia ich akceptacji w terminie wskazanym w przesłanej wiadomości. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przestrzeganie wymogów, o których mowa w zdaniu poprzednim.
27. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraziła zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych. Po dokonaniu zgłoszenia osoba, której dane w nim wskazano, zostanie poinformowana o tym kto dokonał Zgłoszenia oraz jakie dane zostały wskazane z prośbą o ich potwierdzenie.
28. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany, z zastrzeżeniem że dokonane zmiany obowiązują od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.

