

Optimalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

27 sierpnia 2020 / Online

149 zł netto do 27 sierpnia



CEL

Od lat mówi się o konieczności **współpracy Marketingu i Sprzedaży**. Wiele zostało powiedziane, ale nadal mało zrobione w tym zakresie. Tymczasem narzędzia, którymi dysponujemy, tak podstawowe jak system CRM i Automatykacji Marketingu, dają nam moc, jakiej wcześniej nie było. **Moc zwiększenia sprzedaży, zwiększenia marży i zwiększenia zwrotu z inwestycji marketingowej** (Tak! Marketing już dawno nie powinien być miejscem powstawania kosztów, a inwestycją, której zwrot można policzyć). Nasz webinar będzie o tym, jak współdziałać z Marketingiem, żeby ten potencjał wykorzystać do zwiększenia sprzedaży.

Wśród omawianych zagadnień m.in.:

- Marketing jako inwestycja wspierająca sprzedaż, a nie koszt
- Efektywna współpraca Marketingu i Sprzedaży
- Budowanie strategii sprzedażowo-marketingowej
- Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi marketingowych w celu wsparcia sprzedaży
- Co zrobić, żeby Marketing dostarczał wysokiej jakości leady
- Jak ustawić proces od „leada do kontraktu”

Dzięki webinarowi dowiesz się:

- Jak **stworzyć wspólne cele i zmotywować S&M do współpracy**, aby zwiększyć sprzedaż
- Jak zbudować **strategię sprzedażowo-marketingową**, aby zwiększyć sprzedaż najbardziej opłacalnych produktów/ usług
- Co zrobić, żeby **Marketing dostarczał wysokiej jakości leady**
- Jak policzyć koszt pozyskania leada i zwrot z inwestycji marketingowej i wykorzystać te dane do optymalizacji wpływów ze sprzedaży

Webinar jest dla Ciebie idealny, jeśli:

- Chcesz **zwiększyć sprzedaż w swojej firmie**
- Chcesz **sprzedawać na wyższej marży**
- **Leady z Marketingu są słabej jakości**
- Marketing w Twojej firmie zdaje się nie rozumieć Sprzedaży

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

Do udziału zapraszamy przede wszystkim osoby zarządzające, reprezentantów działów sprzedaży, handlowych, ale i marketingu.

Zgłoś swój udział już dziś.

Co zyskuje uczestnik:



Wiedzę, która pomoże w niepewnym czasie



Możliwość włączenia się do dyskusji i zadawania pytań prelegentom



Prezentację w wersji elektronicznej



Dostęp do nagranych szkoleń



Certyfikat uczestnictwa w szkoleniu on-line

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77







PROGRAM

Czwartek, 27 sierpnia

11:00 - 13:00

Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

 *dr n. ekon. Agnieszka Grostal, B2B Sales Development Consultant, Właściciel i partner zarządzający firmy Salents*
 *Joanna Galuba, Konsultant ds. marketing automation i wdrożeń CRM B2B, firma Salents*

- Marketing jako inwestycja wspierająca sprzedaż, a nie koszt
- Współpraca marketingu i sprzedaży. Od czego zacząć? Zasady efektywnej współpracy
- Budowanie strategii sprzedażowo-marketingowej w celu zwiększania sprzedaży najbardziej opłacalnych produktów/ usług
- Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi marketingowych w celu wsparcia sprzedaży
- Co zrobić, żeby Marketing dostarczał wysokiej jakości leady
- Jak ustawić proces od „leada do kontraktu”
- Sesja pytań i odpowiedzi





PRELEGENCI



Joanna Galuba

Konsultant ds. marketing automation i wdrożeń CRM B2B, firma Salents

Marketingiem w branżach B2B zajmuje się od 15 lat. Swoje doświadczenie zdobywała w branżach: maszynowej, IT, usługach dla biznesu i BHP. Tworzyła strategie marketingowe i procesy leadowe dla korporacji i firm rodzinnych. Wprowadzała marki na rynki Polski i Niemiec. Do sukcesów zaliczyć można stworzenie procesu leadowego dla firmy fińskiej, zatrudniającej ponad 20.000 pracowników, działającego we wszystkich jej europejskich oddziałach oraz osiągnięcie 80% udziału w nowych kontraktach leadów marketingowych 4 lata od wprowadzenia marki na rynek niemiecki. Od 7 lat kompetencje marketingowe łączy z pasją do procesów, ich układania i automatyzowania. Tworzy procesy leadowe od kontaktu do kontraktu, ustawia procesy automatyzacji, wspierające strategię firmy i cele marketingowo-sprzedażowe, a także współpracę między Marketingiem a Sprzedażą. Pracuje na systemach Sales Manago, Marketo, Hubspot i Sales Force.



dr n. ekon. Agnieszka Grostal

B2B Sales Development Consultant, Właściciel i partner zarządzający firmy Salents

Doradza firmom jak osiągać satysfakcjonujący wzrost sprzedaży m.in. poprzez: tworzenie i wdrażanie skutecznych strategii sprzedaży, przebudowanie procesów sprzedaży, by porządkowały pracę handlowców, aby mogli skoncentrować się przede wszystkim na osiągnięciu wysokich wyników.

Buduje komplementarne i skuteczne zespoły handlowców, tworzy systemy zarządzania sprzedażą, wdraża nowe technologie do zmaksymalizowania sprzedaży.

Doświadczona ekspertka z ponad 18-letnim doświadczeniem w pracy w największych korporacjach krajowych i zagranicznych. Strateg sprzedaży zorientowana na wynik, która rozwija firmę wg. najlepszych i najnowocześniejszych standardów, stawia na jakość, ekspertyzę i skuteczność prowadzonych działań, lubi zmiany i dynamiczne otoczenie biznesowe. Zarządzała budżetem sprzedaży wynoszącym ponad 200 milionów dolarów i ogólnopolską siecią sprzedaży produktów finansowych dla wszystkich segmentów klientów B2B. Kierowała ponad 60-osobowym zespołem 60 doradców. W ciągu kilkunastu lat stworzyła, wdrożyła i zrealizowała skomplikowane strategie sprzedaży dla ponad 15 przedsiębiorstw. Pomogły one podnieść wyniki sprzedaży nawet o 40%. Doktor nauk ekonomicznych, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Universite Paris II Pantheon Assas w Paryżu, wykładowca na wyższych uczelniach ekonomicznych.





Joanna Galuba

Konsultant ds. marketing automation i wdrożeń CRM B2B, firma Salents

Marketingiem w branżach B2B zajmuje się od 15 lat. Swoje doświadczenie zdobywała w branżach: maszynowej, IT, usługach dla biznesu i BHP. Tworzyła strategie marketingowe i procesy leadowe dla korporacji i firm rodzinnych. Wprowadzała marki na rynki Polski i Niemiec. Do sukcesów zaliczyć można stworzenie procesu leadowego dla firmy fińskiej, zatrudniającej ponad 20.000 pracowników, działającego we wszystkich jej europejskich oddziałach oraz osiągnięcie 80% udziału w nowych kontraktach leadów marketingowych 4 lata od wprowadzenia marki na rynek niemiecki. Od 7 lat kompetencje marketingowe łączy z pasją do procesów, ich układania i automatyzowania. Tworzy procesy leadowe od kontaktu do kontraktu, ustawia procesy automatyzacji, wspierające strategię firmy i cele marketingowo-sprzedażowe, a także współpracę między Marketingiem a Sprzedażą. Pracuje na systemach Sales Manago, Marketo, Hubspot i Sales Force.



dr n. ekon. Agnieszka Grostal

B2B Sales Development Consultant, Właściciel i partner zarządzający firmy Salents


Doradza firmom jak osiągać satysfakcjonujący wzrost sprzedaży m.in. poprzez: tworzenie i wdrażanie skutecznych strategii sprzedaży, przebudowanie procesów sprzedaży, by porządkowały pracę handlowców, aby mogli skoncentrować się przede wszystkim na osiąganiu wysokich wyników. Buduje komplementarne i skuteczne zespoły handlowców, tworzy systemy zarządzania sprzedażą, wdraża nowe technologie do zmaksymalizowania sprzedaży. Doświadczona ekspertka z ponad 18-letnim doświadczeniem w pracy w największych korporacjach krajowych i zagranicznych. Strateg sprzedaży zorientowana na wynik, która rozwija firmę wg. najlepszych i najnowocześniejszych standardów, stawia na jakość, ekspertyzę i skuteczność prowadzonych działań, lubi zmiany i dynamiczne otoczenie biznesowe. Zarządzała budżetem sprzedaży wynoszącym ponad 200 milionów dolarów i ogólnopolską siecią sprzedaży produktów finansowych dla wszystkich segmentów klientów B2B. Kierowała ponad 60-osobowym zespołem 60 doradców. W ciągu kilkunastu lat stworzyła, wdrożyła i zrealizowała skomplikowane strategie sprzedaży dla ponad 15 przedsiębiorstw. Pomogły one podnieść wyniki sprzedaży nawet o 40%. Doktor nauk ekonomicznych, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Universite Paris II Pantheon Assas w Paryżu, wykładowca na wyższych uczelniach ekonomicznych.





KONTAKT

Sprzedaż, współpraca

 22 333 97 77

 konferencje@pb.pl


PB konferencje

Opiekun merytoryczny



Ewelina Stęplewska

Project Manager

 48223339838


 e.steplewska@pb.pl

Współpraca marketingowa



Weronika Kuchta

Marketing Manager

 48223339826

 w.kuchta@pb.pl

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



Formularz rejestracji: Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

Cena

Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

27 sierpnia 2020, Online

149 zł netto od 2020-08-27 do 2020-08-27

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 konferencji.
- 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/emu, 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

Pieczętka i podpis



Formularz rejestracji: Optymalizacja współpracy sprzedaż-marketing celem podniesienia poziomu 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



Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

Regulamin uczestnictwa w webinarach płatnych organizowanych przez Bonnier Business Polska Sp. z o.o.

1. Organizatorem webinarów 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 000024847, 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 oraz materiały szkoleniowe. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie.
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, 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. 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.).
1. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, podmiot zgłaszający zobowiązany jest do przekazania 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

(1236)

Optymalizacja współpracy sprzedaż- marketing celem podniesienia poziomu sprzedaży

2. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:

22.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,

22.1.1 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,

22.1.2 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,

22.1.3 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,

22.1.4 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia

22.1.5 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,

22.1.6 innymi okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.

1. 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.
2. 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.
3. Za odrębnymi wyrażeniami 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. 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.



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(1236)