

Komunikacja menedżerska

24 listopada 2021 / online

1595 zł netto do 24 listopada (cena udziału online)



CEL

Wśród najważniejszych kwalifikacji poświadczanych w dzisiejszym zmieniającym się świecie są umiejętności komunikacyjne. Niezależnie, czy pracujemy stacjonarnie, zdalnie, hybrydowo, w sytuacji konfliktu czy kryzysu, skuteczna komunikacja jest kluczowym filarem funkcjonowania przedsiębiorstwa. **A jakość tej komunikacji przekłada się na zaangażowanie pracowników i efektywność biznesową firmy.** Rozwijanie i doskonalenie umiejętności komunikacyjnych jest dziś niezbędne dla sukcesu każdej organizacji!

Liderze, menedżerze, dyrektorze czy Ty komunikujesz się efektywnie ze swoim zespołem?

Czy wiesz jak rozwijać, wspierać, motywować oraz angażować poszczególnych jego członków?

Zapraszamy Cię na 1-dniową konferencję, podczas której **12 znakomitych trenerów, certyfikowanych coachów, przedstawicieli biznesu** podzielą się swoimi doświadczeniami, jak budować doskonałą komunikację, która przełoży się na otwartość i dobre relacje z Twoim zespołem.

Dołącz do unikatowej konferencji, podczas której **zweryfikujesz czy właściwie wykorzystujesz techniki komunikacyjne, coachingowe i psychologiczne, a także będziesz miał możliwość doskonalenia i wzbogacenia Twoich umiejętności komunikacyjnych w 9 obszarach.**

Podczas konferencji:

- Dowiesz się, jak komunikują się najlepiej płatni menedżerowie USA, Rosji, Polski
- Sprawdzisz, co w temacie komunikacji menedżerskiej podpowiada nam model autentycznego przywództwa
- Zdobędziesz wiedzę, czym jest transparentność relacyjna i jakie ma znaczenie w komunikacji menedżerskiej
- Poznasz biostrukturę mózgu i jego DNA, co ułatwi Ci komunikację w biznesie jak i w życiu codziennym
- Poprawisz umiejętność budowania zaangażowania w zespole oraz motywowania swoich pracowników
- Sprawdzisz, jak wzmacniać pracownika poprzez doskonale przeprowadzony feedback menedżerski
- Zrozumiesz, jak wykorzystać coaching do zarządzania zespołem
- Dowiesz się, czy konflikt w zespole to dobrodziejstwo czy zło
- Rozwiniesz praktyczne umiejętności umożliwiające skuteczną komunikację w sy
- Poznasz zasady wellbeingu, które przyczynią się do szczęścia w pracy Twoich pr

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



- Zastanowisz się, jakie wyzwania komunikacyjne pojawiają się w kontekście zmieniających się sposobów pracy i oczekiwań nowych pokoleń pracowników

Uczestnikom gwarantujemy:

- Wysoki poziom przekazywanej wiedzy = praktyczne ujęcie zagadnień = 9 obszarów doskonalenia
- Wystąpienia wyłącznie doświadczonych ekspertów - praktyków
- Możliwość nawiązania nowych relacji biznesowych
- Imienny certyfikat potwierdzający zdobytą wiedzę





PROGRAM

Środa, 24 listopada

08:55

Oficjalne powitanie uczestników, rozpoczęcie

 *Magdalena Sokulska, Project Manager, Puls Biznesu*

09:00

PANEL DYSKUSYJNY - Bieżące wyzwania w komunikacji menedżerskiej

 *Moderator: Monika Kantowicz-Gdańska, Doradca strategiczny HR / EB / IC, certyfikowany trener i coach*
 *Karolina Łuczak, Kierownik Biura Prasowego i Komunikacji Wewnętrznej, Rzecznik Prasowy, Provident Polska S.A.*
 *Magdalena Ociepka, Dyrektor Finansowy, InPost Sp. z o.o.*

Obszary dyskusji:

- Jakie wyzwania komunikacyjne pojawiają się w kontekście zmieniających się sposobów pracy i oczekiwań nowych pokoleń pracowników?
- Jakie kompetencje komunikacyjne mają szczególne znaczenie w turbulentnych czasach?
- Jak na pewno nie komunikować, kiedy mamy do czynienia z nagłą zmianą?
- Na jakie dobre praktyki komunikacji w sytuacji zmian można wskazać?

09:40

Komunikacja – jak to robią najlepiej płatni menedżerowie USA, Rosji, Polski

 *Kazimierz F. Nalepa, Doradca, coach i trener z ponad 35 – letnim stażem w pracach dla biznesu, właściciel, ekspert, TMTgroup*

- 680 najlepiej płatnych menedżerów - wzór skutecznej komunikacji
- Miejsce komunikacji na pełnej skali kompetencji menedżera
- Skąd wiemy, jak dobra jest komunikacja – kryteria
- Kluczowe składniki komunikacji
- Specyfika komunikacji w zależności od skali i innych okoliczności
- Twój własny styl komunikacji
- Gdzie jeszcze masz jej rezerwy?
- Jak możesz je wydobyć i przemienić w korzyści?

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(4686)

10:20

Przerwa

10:35

Co w temacie komunikacji menedżerskiej podpowiada nam model autentycznego przywództwa?

 *Monika Kantowicz-Gdańska, Doradca strategiczny HR / EB / IC, certyfikowany trener i coach*

- Jakie znaczenie ma i jak budować samoświadomość w zakresie kompetencji komunikacyjnych?
- Co to jest transparentność relacyjna i jakie ma znaczenie w komunikacji menedżerskiej?
- Intencja jako narzędzie kształtowania transparentności relacyjnej
- Autentyczne przywództwo a umiejętność uwzględniania różnych punktów widzenia
- Osobiste wartości jako fundament autentycznego przywództwa. Jak je komunikować?
- Refleksja końcowa z zastosowaniem obrazu (AHA Fotografie, które inspirują – kolaż)

11:15

Mózg i jego DNA. Jak dogadać się w biznesie i życiu codziennym?

 *Anna Urbańska, Master Trener Structogram, NeuroCoach, autorka książek*

- Najnowsze badania nad mózgiem a nasza komunikacja
- Czym jest Biostruktura Mózgu i jak działa?
- Czym jest nasza biostrukturalna różnorodność?
- Jak skutecznie się dogadywać w oparciu o trójdzielność naszego mózgu?
- Jak nasze DNA wpływa na relacje z innymi?

11:55

Przerwa

12:10

Włącznik motywacji - ktokolwiek widział, ktokolwiek wie

 *Iwona Golonko, Konsultantka, psycholożka biznesu, trenerka, certyfikowana mentorka EMCC, coach, wykładowczyni uniwersytecka, Dyrektorka Zarządzająca i Prezeska Zarządu, Maroney Group*

- Jan i jego przełożona Anna - dlaczego on „rzucił papierami” a ona była w szoku?
- Czego o motywacji nie wiedzą menedżerowie?
- Co ma wspólnego motywacja z pętlą budowania nawyku?
- Od jakich 5 pytań zacząć pracę nad szukaniem swojego włącznika motywacji?

12:50

Feedback menedżerski - efektywne techniki udzielania informacji zwrotnej

 *Edyta Kwiatkowska, Facylitator IAF, coach ICF, trener John Maxwell Team, wsp*

 *Aleksandra Goc, Coach ICF, trener FRIS®, trener umiejętności psychospołeczne*

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



- Jak skutecznie wdrożyć i stosować proces udzielania informacji zwrotnej w Twojej firmie?
- Feedback jako narzędzie wspierające, umacniające i motywujące
- W jaki sposób efektywnie posługiwać się informacją zwrotną w codziennej pracy?
- Kiedy najlepiej i w jaki sposób przekazać informację zwrotną Twoim pracownikom?
- Słowa mają moc jak, to co mówisz wpływa na efektywność Twoich pracowników?
- Informacja zwrotna na każdą sytuację, czyli jak mówić, o tym co negatywne bez owijania w bawełnę?

13:30

Przerwa

13:45

Wykorzystanie coachingu menedżerskiego w zarządzaniu zespołem pracowników

 *Kamila Pępiak – Kowalska, Konsultant, coach, trener FRIS®, Ministry of Skills*

- Jak korzystać z coachingu zarządzając zespołem?
- Sztuka zadawania pytań. Jak zadawać pytania, które prowadzą do osiągnięcia celów?
- Moc słuchania w budowaniu relacji zespołowych
- Metody coachingowe do wykorzystania w biznesie

14:25

Jak grochem o ścianę - czyli o wpływie stresu na komunikację

 *dr Ewa Hartman, Trenerka, wykładowca MBA, kierowniczka studiów Neuro-przywództwo na Uczelni Łazarskiego w Warszawie*

Jeśli zależy nam tylko na tym, by mówić, nie warto zaprzętać sobie głowy czymś takim jak stres. Jeśli zależy nam, by nas usłyszano, zrozumiano i by nasze słowa wywołały określone działania, o wpływie stresu na komunikację wiedzieć musimy.

Podczas spotkania opowiem z jakiego powodu:

- nie wystarczy, że powiesz raz
- nie należy zakładać, że coś jest oczywiste
- warto zadbać o zaufanie
- warto zadbać o siebie

Wszystko po to, by pokazać bardzo praktyczne techniki podnoszenia jakości porozumienia dzięki redukowaniu negatywnych skutków stresu.

14:40

Przerwa

14:55

Skuteczna komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych w zespole

 *Monika Kantowicz-Gdańska, Doradca strategiczny HR / EB / IC, certyfikowany*

- Pięć dysfunkcji pracy zespołowej według P. Lencioniego

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



- Jak budować zaufanie w zespole i dlaczego warto to robić?
- Nie taki konflikt straszny jak go malują, czyli co można zyskać dzięki sytuacjom trudnym w zespole
- Model interwencji menedżerskiej w sytuacji konfliktu – koncepcja oraz przykłady z praktyki

15:35

Rola komunikacji w kryzysie

- Tworzenie strategii komunikacyjnej na wypadek kryzysu
- Skuteczne i empatyczne komunikowanie w sytuacji kryzysowej
- Jak zapewnić przejrzystą komunikację w warunkach kryzysu wobec pracowników, partnerów biznesowych i klientów?
- Budowanie wspólnej strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej

16:15

Wellbeing, czyli sposób na szczęśliwych pracowników

 Agata Pelc, Chief Managing Director, Wellbeing Institute

- Jak podnieść poziom osobistego dobrostanu, gdy jest się menedżerem?
- Jakie kompetencje menedżerskie warto rozwijać, aby mieć pozytywny wpływ na dobrostan i efektywność pracowników?
- Jakie narzędzia i praktyki warto wykorzystać w pracy menedżerskiej dla dobra pracowników?

16:55

Zakończenie konferencji





PRELEGENCI



Aleksandra Goc

Coach ICF, trener FRIS®, trener umiejętności psychospołecznych, współzałożycielka Leadit

Coach PCC ICF, trenerka umiejętności psychospołecznych, Clean Coach, certyfikowany trener FRIS®, współzałożycielka Leadit, trenerka mindfulness i specjalistka w dziedzinie metod pracy ze stresem oraz dobrostanem, przedsiębiorcy. Dyplomowany trener umiejętności psychospołecznych, Coach ICF w trakcie certyfikacji PCC ICF, Certyfikowany Trener FRIS®, Trener pracujący techniką dramy. Pasjonatka holistycznego rozwoju człowieka i technik uważności. Studiowała na kierunkach: finanse i rachunkowość, psychologia w zarządzaniu, zarządzanie zasobami ludzkimi, bezpieczeństwo i higiena pracy oraz ukończyła specjalistyczne szkolenia i kursy w zakresie motywowania pracowników oraz coachingu. W latach 2008-2009 zarządzała 90-cio osobowym zespołem sprzedażowym. Posiada 12 letnie doświadczenie jako Trener i Coach. Pracę Trenera i Coacha szlifowała najpierw w korporacjach, a następnie jako niezależny Trener, zdobywając doświadczenie w różnorodnych projektach. W swojej pracy kieruje się dużą uważnością, wrażliwością i jednocześnie odwagą. Specjalizuje się w tematach tak jak: komunikacja, team building, obsługa Klienta i work-life balance. Stworzyła miejsce spotkań dla Kobiet, gdzie Panie inspirują się do rozwoju i wsparcia, gdzie współpraca jest trzonem prowadzenia biznesu. Jej ulubione cytaty to: „Aby przebyć tysiąc mil, trzeba zrobić pierwszy krok”, „Za każdym razem, kiedy widzisz biznes, który odnosi sukces, oznacza to, że ktoś kiedyś podjął odważną decyzję”, „Jeśli możesz sobie coś wymarzyć, możesz to zrobić”. Współpraca z nią zapewnia profesjonalne podejście, świeże spojrzenie i energię w działaniu. Pracuje warsztatowo, opierając swoje szkolenia o metodologię FRIS®, a także prowadzi sesje coachingowe. Na co dzień współpracuje z zespołami – pomaga im w uzyskaniu lepszej komunikacji; z menedżerami – wspiera ich w osiąganiu celów; – z przedsiębiorcami – pomaga im rozwinąć skrzydła.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Iwona Golonko

Konsultantka, psycholożka biznesu, trenerka, certyfikowana mentorka EMCC, coach, wykładowczyni uniwersytecka, Dyrektorka Zarządzająca i Prezeska Zarządu Maroney Group

W Maroney łączy swoją wiedzę i doświadczenia zdobyte przez kilkanaście lat aktywności zawodowej w wielu branżach. W biznesie pasjonują ją różnorakie tematy – od komunikacji, przez kwestie związane z efektywnością zespołów – modele przywództwa, wywieranie wpływu, budowanie zespołu i umiejętna motywacja pracowników, po zarządzanie projektami, procesami restrukturyzacji i fuzji przedsiębiorstw, zarządzanie w kryzysie i modelowanie procesów biznesowych. Wszystkimi tymi zagadnieniami zajmowała się w praktyce – z sukcesami zarządzając projektami i zespołami, często na skalę europejską. Ma ponad 20 lat doświadczenia biznesowego w tym ponad 13 lat doświadczeń w dziedzinie Mentoring on-the-job oraz Business & Life Coaching dla wyższej i średniej kadry zarządzającej oraz dla członków zarządu takich firm jak m.in.: Bridgestone, Alstom, PKP, Expander, Money Expert, Ghelamco, Benefit Systems, UTC Aerospace Poland, MB Aerospace, Sklepy Komfort, British American Tobacco.



dr Ewa Hartman

Trenerka, wykładowca MBA, kierowniczka studiów Neuro-przywództwo na Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Trenerka z obszarów takich jak: zarządzanie osobistą energią, redukcja stresu, automotywacja, Design Thinking, neuro-komunikacja, wystąpienia i prezentacje. Od lat propaguje wiedzę o mózgu i szkoli między innymi w takich firmach jak: Google, Veolia, Veolia Term, EY, Pepsico, AXA, AVON, PZU, PGE i wielu innych.



Monika Kantowicz-Gdańska

Doradca strategiczny HR / EB / IC, certyfikowany trener i coach

Ekspert w dziedzinie komunikacji wewnętrznej i employer branding - konsultant, certyfikowany trener, audytor. Posiada wieloletnie doświadczeniem w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi. Realizuje projekty doradcze dla firm z różnych branż oraz instytucji publicznych (m.in. badanie środowiska pracy, kształtowanie wizerunku pracodawcy, doskonalenie komunikacji wewnętrznej). Projektuje i realizuje programy rozwojowe (zarządy, menedżerowie liniowi, zespoły eksperckie), bada opinie pracowników i doradza w zakresie doskonalenia organizacji. Koncentruje się na kluczowych wyzwaniach, buduje na pozytywach. Jako niezależny konsultant i trener pracuje od 2006 roku. Z jej ekspertyzy korzystali członkowie zarządów, menedżerowie i pracownicy wielu organizacji. Jest absolwentką Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego i Podyplomowego Studium Public Relations na Uniwersytecie Warszawskim oraz stypendystką Copenhagen Business School (studia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i konsultacji). Ukończyła studia trzeciego stopnia (doktoranckie) na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach, w Katedrze Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.





Edyta Kwiatkowska

Facylitator IAF, coach ICF, trener John Maxwell Team, współzałożycielka Leadit

Facylitator IAF, dyplomowany trener biznesu i umiejętności psychospołecznych, coach ICF, moderator Design Thinking, mówca, trener coach na poziomie mentorship USA John Maxwell Team, przedsiębiorczyni współzałożycielka Leadit. Manager z wieloletnim doświadczeniem. Członek założyciel John Maxwell Team Poland, certyfikowany facylitator według standardów IAF, certyfikowany coach ICF, moderator Design Thinking, dyplomowany trener biznesu – absolwentka Wszechnicy UJ, przedsiębiorczyni, entuzjastka rozwoju osobistego i rozwijania organizacji. Studiowała na kierunkach; dziennikarstwo i komunikacja społeczna, zarządzanie marketing i zarządzanie siecią sprzedaży, bezpieczeństwo i higiena pracy. To co jednak jest jej największym marzeniem i obszarem zgłębianym na co dzień, to psychologia człowieka dorosłego. Posiada już niemal 19 letnie doświadczenie zawodowe, gdyż pracę rozpoczęła będąc jeszcze nastolatką. Spędziła lata pracując w korporacjach, pnąc się po szczeblach kariery od stanowiska sprzedawcy do regionalnego kierownika sieci sprzedaży na południe Polski. Doświadczenie handlowe i managerskie wykorzystuje w swojej codziennej pracy. Specjalizuje się w tematach związanych z komunikacją, przywództwem i strategicznym prowadzeniem biznesu. Pracuje z przedsiębiorcami zarówno w Polsce jak i w Stanach Zjednoczonych. W ramach działalności charytatywnej prowadzi spotkania z młodzieżą, w ramach inicjatywy globalnej Youth Max, wspierając młodych ludzi w radzeniu sobie z tematami nękania, porażki i trudności młodego wieku. Jej ulubione życiowe cytaty to: „To korzenie tworzą owoc”, „Nieważne czy myślisz, że możesz, czy myślisz, że nie możesz, w obu przypadkach masz rację”, „Nie musisz widzieć całych schodów, po prostu zrób pierwszy krok”. Współpraca z nią gwarantuje skuteczność, profesjonalizm i dynamiczne działanie. Edyta prowadzi procesy facylitacyjne, szkolenia certyfikowane oraz coaching. Współpracuje głównie z właścicielami firm, managerami i kadrą zarządzającą. Dzięki prowadzonym przez nią programom, organizacje zaczynają działać sprawniej, managerowie zarządzają zwinniej, zespół chętniej angażuje się w działanie, a realizacja celów i marzeń wydaje się być zdecydowanie łatwiejsza do osiągnięcia.



Karolina Łuczak

Kierownik Biura Prasowego i Komunikacji Wewnętrznej, Rzecznik Prasowy Provident Polska S.A.

Od 15 lat związana zawodowo z public relations i szeroko rozumianą komunikacją. W swojej karierze zawodowej zaangażowana w projekty związane z media relations, komunikacją korporacyjną, social media, monitoringiem i mierzeniem mediów mediów. Odpowiedzialna za przygotowywanie i wdrażanie strategii PR, komunikacji wewnętrznej i social media uwzględniających m.in. media relations, komunikację kryzysową, komunikację marketingową, CSR, employer branding, public affairs, programy edukacyjne i badania społeczne. Skutecznie zarządza kilkunastoosobowym zespołem komunikacji oraz współpracą z agencjami PR i organizacjami branżowymi. Z Provident Polska związana od 2013 roku, wcześniej pracowała m.in. w ING Lease, ING Car Lease i Generali.





Kazimierz F. Nalepa

Doradca, coach i trener z ponad 35 – letnim stażem w pracach dla biznesu, właściciel, ekspert TMTgroup

Doradca, coach i trener z ponad 35 – letnim stażem w pracach dla biznesu (banki, ubezpieczenia, przemysł, sprzedaż), administracji państwowej, organizacji społecznych i związków zawodowych. Zajmuje się strategicznym i operacyjnym zarządzaniem, problematyką władzy i skuteczności działań o strategicznym znaczeniu. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu projektów rozwoju kompetencji zawodowych w korporacjach finansowych i przemyśle. Prowadzi szkolenia, diagnozy i coaching sprzedawców i negocjatorów. Pomaga menadżerom w osiągnięciu założonych rezultatów poprzez consulting, coaching oraz indywidualny trening. Przeszkolił osobiście ponad 30.000 menadżerów i pracowników firm.



Magdalena Ociepka

Dyrektor Finansowy InPost Sp. z o.o.

Profesjonalistka w dziedzinie finansów. Jako dyrektor finansowy InPost odpowiada za obszar finansowy z ok 100 pracownikami. Jej doświadczenie obejmuje prowadzenie procesu IPO na giełdzie w Amsterdamie oraz emisję obligacji na rynku high yield i GPW. Zarządzała również procesem transformacji funkcji finansowej po przejęciu InPost przez fundusz private equity – Advent w 2017 roku, wdrożeniem hurtowni danych oraz innych rozwiązań IT wspierających procesy planowania finansowego, analizy i raportowania. Wcześniej swoje doświadczenie budowała w roli szefowej działu Audytu Wewnętrznego w Tesco Plc w regionie Europy Środkowej i Turcji, a także prowadząc liczne projekty audytów finansowych w Deloitte Audit.



Agata Pelc

Chief Managing Director Wellbeing Institute

Dyrektor zarządzająca Wellbeing Institute. Na co dzień dba o realizację strategii instytutu, tworzy programy i procesy dla klientów, wdraża i wspiera programy wellbeingowe dla organizacji. Trener biznesu, doradca i praktyk, który towarzyszy ludziom i organizacjom od ponad 15 lat. Specjalizuje się w tworzeniu programów wellbeingowych dla firm i aktywnej pomocy we wdrażaniu skutecznych, mierzalnych, opartych na potrzebach ludzi i organizacji programów wellbeingowych, które efektywnie wpłyną na zmianę nawyków organizacji oraz zbudują w niej kulturę opartą o wartości. Jest współautorem koncepcji Wellbeingowej Organizacji, Wellbeing Brandu, autorem projektu Chief Wellbeing Officer oraz twórcą narzędzi analitycznych jak Wellbeing Indicator oraz Wellbeing Index Control do mierzenia poziomu wellbeingu w organizacji. Tylko przez ostatnie 1,5 roku przeszkoliła tysiące pracowników, przedsiębiorców, menedżerów i HR-owców z zakresu Wellbeingowych Organizacji w ramach inicjatyw Wellbeing Institute oraz z obszaru wellbeingu osobistego i work-life integration. WSPIERAM LUDZI, BO SĄ WYJĄTKOWI. WSPIERAM ORGANIZACJE, BO TWORZĄ JE LUDZIE.





Kamila Pępiak – Kowalska

Konsultant, coach, trener FRIS® Ministry of Skills

Ma prawie dwie dekady doświadczenia w roli trenera w biznesie, konsultanta, executive coacha i doradcy. Od 2009 roku prowadzi własną firmę, zapewniającą wsparcie w obszarze budowania przewagi konkurencyjnej w oparciu o kapitał intelektualny. Pracuje dla wielu branż, co celowo wykorzystuje w transferze wiedzy i dobrych praktyk. Doskonale rozumie wyzwania współczesnego biznesu. Jako profesjonalny coach, certyfikowany mentor, superwizor i trener wspiera swoich klientów już przeszło przez 10 000 godzin na terenie całego świata, pracując przede wszystkim po angielsku i pasji po hiszpański. Jest również edukatorem dla trenerów, doradców i coachów. Kamila rozpoczęła swoją karierę zawodową jako pedagog, a później manager oraz trener kompetencji społecznych, wykorzystując swoje kierunkowe wykształcenie jako Ekonomista, Politolog i Pedagog. Ma w swoim portfolio zarządzanie zespołami projektowymi i programami (w tym wiele międzynarodowych). Zdecydowana większość klientów to Liderzy zorientowani na osiągnięcia, produktywność i efektywność. Decydują się na współpracę, ponieważ chcą podnosić poziom integralności w życiu (tak zawodowym, jak i prywatnym) i pracować w stylu prowokującym do myślenia i działania. Rola Associate Coach w międzynarodowych organizacjach konsultacyjnych (m.in. Thrive Partners, Lane4, Center for Creative Leadership), pozwala na współpracę z Klientami z czołowych firm międzynarodowych. Jest również zorientowana na profesjonalizm świadczonych usług poprzez kształcenie własne. Jest Certyfikowana w Mentor Coaching (MCC), Trenerem i Partnerem Style Myślenia i Działania FRIS®, Akredytowanym Trenerem Thomas International TEIQ®, British Council (Academic Teaching Excellence). Wspiera liderów w podnoszeniu kompetencji w zakresie krytycznego myślenia, dostarczania informacji zwrotnej oraz budowania funkcjonalnych zespołów w oparciu o ich potencjał. Z wykształcenia Ekonomista (Zarządzanie Finansami w podmiotach gospodarczych – Uniwersytet Szczeciński), Politolog – Uniwersytet Szczeciński, M.A of Arts – Center for European Studies – Uniwersytet w Exeter (UK), Pedagog – Uniwersytet Szczeciński oraz coach, mentor, trener, superwizor, konsultant i doradca – oferuje praktyczne i oparte na badaniach naukowych, podejście holistyczne i systemowe do rozwoju jednostek i organizacji.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





Anna Urbańska

Master Trener Structogram, NeuroCoach, autorka książek

Jest Master Trenerem STRUCTOGRAMu, metodologii, która wykorzystując wiedzę o genetyce mózgu, pozwala skuteczniej sprzedawać, zarządzać i radzić sobie w relacjach ze sobą i innymi. Mówią, że „koloruje” mózgi ludzkie. Wiedzę zdobywa na szkoleniach u takich Mentorów jak: Anthony Robbins, Blair Singer, czy Brian Tracy. Pracuje z największymi firmami międzynarodowymi, takimi jak: Citibank, DHL, Oracle czy Deutsche Bank, ale również z tymi mniejszymi, lokalnymi, małymi przedsiębiorcami. Od 22-tu lat jest przedsiębiorcą. Zarządza firmą szkoleniową CONCRET i jest wiceprezesem zarządu i partnerem Instytutu Colina Rose – jednej z najprężniej rozwijających się szkół językowych, którą od zbankrutowanej spółki współprowadziła do sieci 33 szkół, w systemie franczyzowym, w całej Polsce. Jeden z nielicznych na świecie neurocoachów. Jest absolwentką 6-ciu kierunków studiów podyplomowych i wykładowcą na wyższych uczelniach. Autorka 8 książek, m.in.: „Otrzep kolana i biegnij”, „Mózg fabryka sukcesu”, „Teraz autentyczność” oraz współautorka przewodników: „Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność” i „Jak zbudować swój wizerunek w 30 dni”, „DNA biznesu” czy charytatywnego projektu „Kod życia. O tym, czego warto nauczyć się od kota”. Jej pasją jest rozwój osobisty i odkrywanie potencjału ludzkiego. Przez jej programy szkoleniowe i coachingi przeszło ponad 20 tysięcy osób, które z powodzeniem realizują swoje cele i żyją pełni spełnienia i pasji. Prywatnie jest szczęśliwą kobietą, mamą dorosłego syna i żoną Górala. Kocha koty i ich styl życia. W roli kobiety odnajduje się każdego dnia, szczególnie kiedy zastanawia się, co na siebie włożyć albo kiedy szuka w torbie kluczy. Jest szefem, który czasem zbyt miękko podchodzi do swojego zespołu. Nie ma dla niej nic ważniejszego, niż rodzina i spełnianie się w różnych obszarach życia. Punktem przełomowym w jej życiu była śmierć brata – Krzysztofa, który odszedł w 1998 roku. Wtedy zmieniła w swoim życiu praktycznie wszystko, począwszy od życia zawodowego, po życie osobiste. Żyje zgodnie z maksymą: „Miej cierpliwość, wszystko jest trudne, zanim stanie się łatwe”.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Magdalena Sokulska
Project Manager

 48223339850

 m.sokulska@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

(4686)

Formularz rejestracji: Komunikacja menedżerska

Cena

Komunikacja menedżerska

24 listopada 2021, online

1595 zł netto od 2021-11-24 do 2021-11-24

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

☐

Chcę otrzymywać newsletter Konferencje "PB"

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](#)

Pieczętka i podpis

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(4686)

Formularz rejestracji: Komunikacja menedżerska

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

(4686)

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 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.
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 jakikolwiek sposób, użyczenie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiekolwiek 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 (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 teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:

21.1.1 dostęp do Internetu,

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(4686)

- 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 okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych 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.
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.

MASZ PYTANIE?
ZADZWOŃ!
22 333 97 77

