

online

24 listopada 2022

Komunikacja menedżerska

1495 zł netto do 7 października (cena udziału online)

1995 zł netto do 24 listopada (cena udziału online)



CEL

Liderze!

- **Zastanawiasz się**, jak komunikować, aby skutecznie motywować ludzi w czasach spadku zaangażowania?
- **Nie wiesz**, jak stosować metodę scenariuszową w rozwijaniu umiejętności komunikacji intencjonalnej?
- **Chcesz poznać** techniki przekazywania feedbacku, które zwiększą motywację Twojego zespołu?
- **Zastanawiasz się**, jak zapewnić przejrzystą komunikację w warunkach kryzysu wobec pracowników, partnerów biznesowych i klientów?
- **Chcesz wiedzieć**, jak wykorzystać coaching menedżerski w zarządzaniu zespołem Twoich pracowników?

Zapraszamy Cię na 1-dniową konferencję online **Komunikacja menedżerska**, gdzie pod okiem doświadczonych i certyfikowanych coachów, autorów wielu inspirujących publikacji otrzymasz dużą dawkę wiedzy! Wspólnie z nimi zweryfikujesz, czy właściwie wykorzystujesz techniki komunikacyjne i coachingowe, a także nauczysz się nowych form udzielania informacji zwrotnej i motywowania, które przełożą się na ogromne zaangażowanie Twoich pracowników.

Jeśli zarządzasz zespołem czy komunikujesz się z innymi w codziennej pracy nie może zabraknąć Cię na wydarzeniu – wzmocnisz swoje kompetencje i tym samym kompetencje całego zespołu!



PROGRAM

Czwartek, 24 listopada


08:55

Oficjalne powitanie uczestników, rozpoczęcie

 Magdalena Sokulska, Project Manager, Puls Biznesu

09:00


PANEL DYSKUSYJNY - Kompetencje komunikacyjne, które menedżerowie powinni rozwijać w trudnych i zmiennych czasach

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

 Małgorzata Czachor, Dyrektor HR, Polska Fortum Power and Heat Polska Sp. z o.o.

 Wojciech Wieroński, Dyrektor Zarządzający ds. Finansów, Media Markt Saturn Polska

 Małgorzata Bieniaszewska, Mentorka, Właścicielka, MB Pneumatyka

 Sebastian Grochala, Dyrektor Marketingu i Komunikacji, Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

- Jak komunikować, aby skutecznie motywować ludzi w czasach spadku zaangażowania?
- Stare-nowe kompetencje komunikacyjne?
- Jak firmy wspierają swoich menedżerów w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych?

09:45

Emocje w pracy menedżera - czy i jak je komunikować?

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


- Kryzys a emocje. Co się dzieje, kiedy doświadczasz silnych zmian lub trudności?
- Style zachowań w pracy a skłonność do komunikowania emocji. Jakie wyzwania możesz napotkać?
- Komunikacja intencjonalna. Rola intencji w komunikowaniu emocji w pracy
- Metoda scenariuszowa w rozwijaniu umiejętności komunikacji intencjonalnej

10:30

Przerwa

10:45

Moc motywacji - budowanie motywacji swojej i zespołu

 Magdalena Piotrowska, Brand Manager, trener wewnętrzny, lider projektów, Akzo Nobel Decorative Paints Sp. z o.o.


- Co nas motywuje do pracy? - wykorzystaj popularne teorie motywacji w praktyce
- Indywidualizacja jako kluczowa cecha menedżera w procesie budowy motywacji pracownika




- Zmotywuj swój zespół, współpracowników i siebie – techniki motywacyjne
-

11:30

Feedback menedżerski - efektywne techniki udzielania informacji zwrotnej

 *Edyta Kwiatkowska, Executive leadership coach and trainer Maxwell Leadership, facylitatorka IAF, współzałożycielka, Leadit*

 *Aleksandra Goc, Coach PCC ICF, Clean Coach, trener FRIS®, trener umiejętności psychospołecznych, współzałożycielka, Leadit*

- 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 bawetnę?
-

12:15

Przerwa

12:45

Wykorzystanie coachingu menedżerskiego w zarządzaniu zespołem pracowników

 *Anna Godlewska, Trener, coach ICF, konsultant*

- 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
-

13:30

Stres a budowanie przewagi konkurencyjnej – co warto wiedzieć?

 *Tomasz Kalko, Manager, wykładowca akademicki, trener, Dyrektor ds. rozwoju, Blachy Pruszyński*

- Magiczny dobrostan. Dlaczego jest ważny? Czyli będzie o wypaleniu zawodowym
- Trochę przy okazji powiemy o tym jak nie „zagłaskać kota na śmierć” ... czyli nie przesadzić z tym dobrostanem
- Stres – co zrobić, żeby motywował, ale nie przerodził się w paniczny lęk
- Powiemy o tym jak nie pomylić szacunku ze strachem ... co się niestety czasem zdarza
- Omówimy modele przywództwa, które są świadome tego co stres robi z pracownikiem
- No i na koniec omówimy sobie stres menadżera. Czyli kilka praktycznych wskazówek co robić, żeby zadbać o siebie



14:15

Przerwa


14:30

Wellbeing, czyli sposób na szczęśliwych pracowników

- Jak ocenić stan zdrowia pracowników, aby zapewnić im odpowiednie wsparcie?
 - Jak stworzyć oraz pielęgnować pozytywną kulturę i pozytywne nastawienie wśród pracowników stacjonarnych, hybrydowych oraz zdalnych?
 - Narzędzia wspierające dobre samopoczucie pracowników
 - Jak mierzyć zwrot z inwestycji w programy wellbeingowe?
-

15:15

Rola komunikacji w kryzysie

 *dr hab. Olgierd Annusewicz, Politolog, konsultant komunikacji marketingowej i kryzysowej, trener umiejętności społecznych*

- Zadania kadry menedżerskiej w komunikacji kryzysowej
 - Tworzenie strategii komunikacyjnej na wypadek kryzysu
 - Podstawowe zasady komunikowania w sytuacji kryzysowej
 - Jak zapewnić przejrzystą komunikację w warunkach kryzysu wobec pracowników, partnerów biznesowych i klientów?
 - Budowanie wspólnej strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej na potrzeby odbiorców?
 - Z jakich narzędzi warto korzystać?
-

16:00

Zakończenie konferencji





PRELEGENCI



dr hab. Olgierd Annusewicz

Politolog, konsultant komunikacji marketingowej i kryzysowej, trener umiejętności społecznych

Od 2000 roku wykładowca na Uniwersytecie Warszawskim. Ma ponad 20 lat doświadczeń w prowadzeniu szkoleń dla ludzi biznesu, administracji publicznej i trzeciego sektora. Specjalizuje się w szkoleniach z autoprezentacji, prezentacji, wystąpień publicznych i medialnych i komunikacji w zespole, a w szczególności z perswazyjnego użycia języka - jest autorem opartego na retoryce podejścia "Przekonywanie bez pokonywania", którego uczy podczas webinarów, treningów grupowych i indywidualnych mentoringów i warsztatów - online i offline. Łączy tematykę i doświadczenia z różnych dziedzin i branż tworząc i realizując autorskie programy szkoleniowe a także angażując się w projekty, których wspólnym celem jest wspieranie ludzi w efektywnej komunikacji.



Małgorzata Bieniaszewska

Mentorka, Właścicielka MB Pneumatyka

Właścicielka MB Pneumatyka - jedynej w Polsce i jednej z czterech w Europie firmy produkującej złącza do pneumatycznych układów w pojazdach użytkowych powyżej 3,5 t. Absolwentka psychologii Uniwersytetu SWPS oraz filologii języka angielskiego na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. W 2018 roku uzyskała dyplom EMBA na Aalto University Executive Education Ltd. Businesswoman i przedsiębiorczyni z 20-letnim doświadczeniem. Ceniona ekspertka występująca publicznie w tematyce mentoringu, przywództwa i zarządzania zespołem. W 2020 roku znalazła się na liście 100 Kobiet Roku Forbes Women. Od 2021 roku członkini Education Advisory Board EMBA of Koźmiński University. Promotorka zacieśnienia polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej. Wykładowczyni na Politechnice Gdańskiej i Akademii Leona Koźmińskiego. Jej misją jest wspieranie przedsiębiorców - zwłaszcza kobiet, młodych firm i startupów - w drodze do sukcesu.





Małgorzata Czachor

Dyrektor HR Polska Fortum Power and Heat Polska Sp. z o.o.

Absolwentka socjologii, prawa oraz studiów podyplomowych w zakresie psychologii na Uniwersytecie Wrocławskim. W swojej karierze zawodowej miała możliwość pracować w wielonarodowym środowisku jak i wymagających branżach – produkcyjnej, motoryzacyjnej czy energetycznej - z powodzeniem realizując ambitne cele takie jak: budowanie organizacji od fazy green field, łączenie i integracja spółek w związku z akwizycjami jak i restrukturyzacja organizacji, w tym również zamknięcie działalności spółki. Za osobisty cel w pracy zawodowej stawia sobie zawsze wspieranie realizacji strategii biznesowej, poprzez codzienne dostarczanie doskonałych wyników dzięki budowaniu inspirujących warunków pracy dla wszystkich pracowników, ale także poprawę jakości życia pracowników dzięki wdrażaniu różnorodnych działań dla rozwoju dobrego samopoczucia pracowników. Obecnie pracuje w Fortum, w którym zarządza zespołem People dla wszystkich spółek w grupie Fortum w Polsce.



Aleksandra Goc

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

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 osiągnięciu celów; – z przedsiębiorcami – pomaga im rozwinąć skrzydła.





Anna Godlewska

Trener, coach ICF, konsultant

Ekspert w zakresie budowania skutecznych zespołów, rozwijania kompetencji managerskich i wzmacniania komunikacji w organizacji. Wyróżnia ją doświadczenie biznesowe oraz elastyczne dopasowywanie się do różnorodnych osobowości oraz spójność w działaniu. Wspiera zespoły w budowaniu ich skuteczności i efektywnej współpracy, poprzez zwiększenie zaufania i otwartości. Wnosi w miejsce chaosu, organizację i plan. Absolwentka Szkoły Zarządzania Trenerów MATRIK wg. metodologii NVQ (National Vocational Qualifications), Szkoły Coachów „The Art & Science of Coaching” w Erickson College International. Międzynarodowy konsultant profilowania MindSonar®, narzędzia diagnozującego wartości oraz strategię myślenia. Certyfikowany terapeuta pracy z podświadomością „Polska Akademia Hipnozy”. Certyfikowany Analytic-Network Advanced Coach at Analytic-Network Coaching Ltd. Swoją pracę opiera na ZAUFANIU, SZACUNKU i pełnej POUFNOŚCI. Jest osobą pełną entuzjazmu i zaangażowania, która zaraża swoje otoczenie pozytywną energią i jednocześnie otwiera nowe perspektywy działania.



Sebastian Grochala

Dyrektor Marketingu i Komunikacji Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

W latach 2010 - 2018 rzecznik prasowy i kierownik zespołu ds. komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym w Łodzi. Od 2018 roku odpowiadał za marketing oraz komunikację wewnętrzną i zewnętrzną Spółek LS Airport Services S.A. oraz LS Technics Sp. z o.o. zajmujących się obsługą naziemną i techniczną statków powietrznych na polskich lotniskach. Grupa Kapitałowa LS jest największym pracodawcą polskiej branży lotniczej. Od marca 2020 roku związany z Polską Grupą Farmaceutyczną. Absolwent Filologii Polskiej na Uniwersytecie Łódzkim oraz studiów "PR i Strategiczne Komunikowanie w Firmach" na SGH w Warszawie. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Public Relations oraz wykładowcą na Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi.



Tomasz Kalko

Manager, wykładowca akademicki, trener, Dyrektor ds. rozwoju Blachy Pruszyński

Posiada 25-letnie doświadczenie, przeszkolił ponad 30 tys. osób. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mentorów, Dyrektor ds. rozwoju w firmie Blachy Pruszyński. Twórca autorskich programów szkoleniowych z zakresu przywództwa, komunikacji i sprzedaży. Uczy Polski biznes, w szczególności firmy rodzinne, jak stawiając człowieka na najważniejszej pozycji w organizacji, skutecznie budować przewagę konkurencyjną, sprzedawać, budować relacje, osiągać postawione cele oraz zarządzać organizacją i ludźmi. Wspiera managerów w budowaniu nowoczesnego przywództwa pomagając im pracować w zgodzie ze swoimi talentami i wartościami. Udowadnia, że narzędzia biznesowe można stosować również w życiu prywatnym i za ich pomocą budować dobre relacje z bliskimi.





Monika Kantowicz-Gdańska

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

Konsultantka, trenerka rozwoju grupowego i indywidualnego, badaczka opinii. Ekspertka z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie zarządzania ludźmi. Jako niezależna konsultantka i trenerka pracuje od 2006 roku. Zajmuje się rozwojem indywidualnym i grupowym oraz badaniem opinii pracowników i doradztwem w zakresie doskonalenia organizacji. Pracuje z najwyższą kadrą zarządzającą oraz menedżerami różnych szczebli i zespołami eksperckimi - zarówno w wymiarze grupowym, jak i indywidualnym. Specjalizuje się w pracy w modelu Autentycznego Przywództwa. Efekty osiąga dzięki podejściu talentowemu - buduje na pozytywach i potencjałach, nie bagatelizując świadomości ograniczeń. Pomaga klientom indywidualnym projektować ambitne cele i znajdować w sobie sposoby do ich realizacji. Rozwija miękkie kompetencje, a w szczególności umiejętności komunikacyjne. Jest inspiratorką autorefleksji i orędowniczką dialogu. Uczy menedżerów, jak skutecznie budować zaangażowanie i przełamywać opory pracowników (i własne!) wobec zmian. Jest absolwentką Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego i Podyplomowego Studium Public Relations (Złota Odznaka Studium) 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. Certyfikowany trener (Szkoła Trenerów „Moderator”) i Action Learning Coach (metoda zespołowego rozwiązywania problemów i rozwijania kompetencji menedżerskich). Konsultant metody Extended DISC (diagnoza stylu zachowań w pracy w wymiarze zachowań naturalnych i adaptowalnych). W pracy rozwojowej wykorzystuje metody pracy z obrazem w celu aktywizacji różnych obszarów mózgu – zarówno tych odpowiedzialnych za myślenie racjonalne, jak i emocje. Posiada certyfikację w zakresie pracy metodą Points of You™ oraz formalne przygotowanie do wykorzystania narzędzia AHA Fotografie, które inspirują oraz innych metod zastosowania obrazów w pracy coachingowej.





Edyta Kwiatkowska

Executive leadership coach and trainer Maxwell Leadership, facylitorka IAF, współzałożycielka Leadit

Coach, trener, mówca John Maxwell Team na poziomie mentorship oraz 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, pnać 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.



Magdalena Piotrowska

Brand Manager, trener wewnętrzny, lider projektów Akzo Nobel Decorative Paints Sp. z o.o.

W AkzoNobel od 2010 roku. Pełniła w firmie różnorodne funkcje w Administracji, Biurze Zarządu, Trade Marketingu, Sprzedaży i Marketingu. Szczególnie interesującym obszarem jest dla niej motywacja i zaangażowanie, czyli obszar, bez którego nie zostanie wdrożony żaden projekt. Ukończyła studia magisterskie na Wydziale Pedagogicznym oraz studia podyplomowe na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Świadoma własnych motywatorów, zaangażowana i zawsze otwarta na rozwój osobisty.





Wojciech Wieroński

Dyrektor Zarządzający ds. Finansów Media Markt Saturn Polska

CFO z wieloletnim doświadczeniem międzynarodowym, obecnie pełniący rolę Dyrektora Zarządzającego ds. Finansów w Media Markt Saturn Polska. Wcześniej przez 18 miesięcy kierował zespołem finansowym sieci aptek Dr Max, wiodącego operatora na rynku aptecznym zarówno w Polsce jak i w Europie Centralnej. Większość swojej dotychczasowej kariery spędził w sektorze handlu w strukturach grupy Tesco PLC. Dołączył do organizacji w roku 1999 jako młodszy analityk finansowy, w latach 2015-2018 zajmował stanowisko Regionalnego Dyrektora Finansowego gdzie odpowiadał za całość operacji finansowych w Polsce, Czechach, Słowacji oraz na Węgrzech. Ukończył studia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie na kierunku Finanse i Bankowość, specjalizując się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. W roku 2008 zdobył międzynarodowe kwalifikacje zarządcze w ramach organizacji CIMA, w której aktywnie działa od lat, wspierając jej rozwój oraz członków w ramach programu mentoringowego, którego jest autorem i głównym sponsorem. W roku 2019 został nominowany do Rady stowarzyszenia CIMA gdzie reprezentuje region całej Europy.



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

Cena

Komunikacja menedżerska

24 listopada 2022, online

1495 zł netto od 2022-10-07 do 2022-10-07

1995 zł netto od 2022-11-24 do 2022-11-24

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

Potwierdzam, że zapoznałam/em się z Regulaminem wydarzenia i akceptuję jego treść.

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

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

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

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

Pieczętka i podpis



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



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, 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 - za cel 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. 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 przesyłany 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.



21. 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.
22. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
 - 21.1.1 dostęp do Internetu,
 - 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, video itp.).
23. 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
24. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
 - 23.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
 - 23.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
 - 23.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
 - 23.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
 - 23.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia
 - 23.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,
 - 23.1.7 innymi okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
25. 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.
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. 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.

