

Sales Team Level Up

30 sierpnia 2022 / online

495 zł netto do 30 sierpnia (cena udziału online)



CEL

- Czy etyka w sprzedaży opłaca się też biznesowo?
- Jak budować relację z klientem, a nie "wciskać" produkt?
- Jak sprzedawać w trudnych czasach, kiedy myśli klientów są gdzie indziej?
- Jak dodać pasji zespołowi bez werwy?
- Co tak naprawdę wpływa na sukces w sprzedaży?
- Jak być sprawiedliwym i mądrym szefem w praktyce?

To tylko wybrane pytania na, które udzielimy odpowiedzi podczas **konferencji online: Sales Team Level Up w dniu 30 sierpnia 2022r.**

Dołącz do nas by porozmawiać o wymiernych korzyściach z bycia etycznym w sprzedaży, podyskutujmy o tym jak motywować się do pracy, gdy wokół wiele trudnych sytuacji. Wskażemy, jak budować poczucie sukcesu zespołu i jak działać, gdy nie ma pożądaných wyników.

W programie m.in.:

- Etyka w rozumieniu klienta czyli jakie zachowania szanuje klient
- Co świadczy o klasie sprzedawcy
- Jak rozmawiać o produktach czy usługach, gdy są większe problemy
- Sprzedawca, który wspiera i rozumie, a nie tylko sprzedaje
- Jak zdiagnozować co zabiera energię naszemu zespołowi
- Wzmacnianie realnego zaangażowania pracowników
- Łagodzenie wewnętrznych tarć i konfliktów w zespole
- Ważne czynniki pozasprzedażowe, które powodują, że łatwiej o wyniki i realizację celów
- Jak doceniać podwładnych by to realnie czuli

Sales Team Level Up pozwoli Ci podnieść efektywność, relacje w zespole oraz kompetencje sprzedawców na wyższy poziom.

Zgłoś swój udział już dziś i bądź z nami 30 sierpnia by w gronie Ekspertów sprzedaży wypracować rozwiązania na nowe czasy.



PROGRAM

Wtorek, 30 sierpnia

08:55 - 09:00

Przywitanie Uczestników, informacje organizacyjne

09:00 - 09:50

Czy etyka w sprzedaży opłaca się też biznesowo ?

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

- Wymierne korzyści biznesowe z bycia etycznym w procesach sprzedaży
 - Edukowanie pracowników w zakresie etycznych zachowań
 - Etyka w rozumieniu klienta czyli jakie zachowania szanuje klient
 - Case studies godnych promowania zachowań i inicjatyw
-

09:50 - 10:40

Sprzedaż z klasą- jak nie być nachalnym

 *Marta Woźny- Tomczak, Prezeska Zarządu. Psycholożka. Trenerka biznesu i doradczyni*

- Jak budować relację z klientem, a nie "wciskać" produkt
 - Granice, której nie powinno się przekraczać
 - Co świadczy o klasie sprzedawcy
 - Przykłady, które warto naśladować
-

10:40 - 10:55

Przerwa

10:55 - 11:45

Jak sprzedawać w trudnych czasach, kiedy myśli klientów są gdzieś indziej

 *Agnieszka Ptasińska, Psycholożka, dyplomowana PWC Business Coach, Scrum Masterka*

 *Marta Rolnik, Psycholożka, certyfikowany coach, absolwentka Szkoły Akademii Transakcyjnej*

- Specyfika sprzedaży w trudnych czasach
- Jak rozmawiać o produktach czy usługach, gdy są większe problemy
- Sprzedawca, który wspiera i rozumie, a nie tylko sprzedaje
- Jak motywować się do sprzedaży, gdy wokół kryzys
- Empatia w sprzedaży - czym jest, a czym nie jest



11:45 - 12:45

Zespół bez werwy- jak realnie dodać pasji do ich działania

 *Agnieszka Okońska, Członek zarządu spółki energetycznej Stoen Operator w Warszawie (E.ON)*

- Jak zdiagnozować co zabiera energię naszemu zespołowi
- Wzmacnianie realnego zaangażowania pracowników
- Łagodzenie wewnętrznych tarć i konfliktów
- Innowacyjne, mało znane, ale skuteczne sposoby motywowania
- Jak radzić sobie ze znudzeniem, wypaleniem i brakiem chęci do pracy zespołu w kilku praktycznych krokach

12:45 - 13:15

Przerwa

13:15 - 14:05

Efektywne działania sprzedażowe - czynniki sukcesu

 *Tomasz Bereźnicki, Partner Zarządzający, DPC Polska*

- Sales Force Effectiveness – efektywny proces sprzedaży dla sił sprzedażowych
- Jak mierzyć sprzedaż w organizacji?
- SZE - System Zarządzania Efektywności w działach sprzedaży
- Rola Managera w osiąganiu efektywności zespołu sprzedażowego

14:05 - 15:00

Sukces jest zespołu, porażka - lidera. Jak być mądrym i sprawiedliwym szefem w praktyce

 *Agnieszka Zawadka, Growth Manager, Chludziński & Partners*

- Jak nie być szefem, który bierze na siebie wyłącznie sukcesy
- Gra na zespół, a nie tylko na swoją karierę-czy to się docelowo opłaca
- Jak doceniać podwładnych by to realnie czuli
- Jak działać kiedy nie ma pożądaných wyników

15:00

Zakończenie





PRELEGENCI



Tomasz Bereźnicki

Partner Zarządzający, DPC Polska

Tomasz od blisko 20 lat związany z Lean Management. Zaczynał u najlepszych – General Electric po to, aby po kilku latach współtworzyć rodzący się na rynku polskim segment firm doradczych wyspecjalizowanych w Lean a dzisiaj prowadzi własny biznes. Swoją wiedzą, entuzjazmem i doświadczeniem przekonał wielu niezdeterminowanych do tego, że Lean może być skutecznym lekarstwem na wiele problemów z jakimi na co dzień boryka się każdy biznes, ale również, że w pełnym, dojrzałym wydaniu jest podstawą dla budowania przewagi konkurencyjnej i zrównoważonego długoterminowego wzrostu. Tomasz wyznaje zasadę, że Lean to ludzie i procesy, dlatego tak dobrze odnajduje się w każdej branży.



Tomasz Kalko

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

Posiada 25-letnie doświadczenie, przeszkolił ponad 30 tys. osób. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mentorów, 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.





Agnieszka Okońska

Członek zarządu spółki energetycznej Stoen Operator w Warszawie (E.ON)

Menedżerka, Coach, Mentorka, Autorka, Blogerka. Menedżerka z ponad 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu dużymi organizacjami oraz złożonymi zespołami pracowników. Już w wieku 27 lat pełniła funkcję członka zarządu spółki z branży energetycznej, zatrudniającej prawie 400 osób. Była pracodawcą dla Oddziału liczącego 1300 pracowników. Obecnie członek zarządu spółki energetycznej Stoen Operator w Warszawie, należącej do niemieckiego koncernu energetycznego E.ON. Absolwentka Ekonomii na UMK w Toruniu, Politologii i Executive MBA na Akademii Ekonomiczno-Humanistycznej w Warszawie. Coach kariery i biznesu w międzynarodowym stowarzyszeniu Ivy Exec. Mentorka ogólnopolskiego Programu mentoringowego Fundacji Liderów Biznesu, Vital Voices Chapter Poland, mentorka wewnątrz korporacyjnych programach w firmie w której pracuję na co dzień. Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku na studiach podyplomowych Przywództwo w biznesie. Autorka książki „Zbuduj karierę swoich marzeń” Autorka bloga o tematyce rozwoju osobistego JustBeYourMentor.com. Założycielka Grupy wsparcia na Facebooku i LinkedIn „Kariera marzeń” Autorka cyklu wywiadów z ludźmi sukcesu „My life my rules”



Agnieszka Ptasieńska

Psycholożka, dyplomowana PWC Business Coach, Scrum Masterka

Umie słuchać głęboko i docierać do wewnętrznych motywów zakupowych i sprzedażowych. Specjalizuje się w zarządzaniu emocjami oraz pozytywności, również w sprzedaży.



Marta Rolnik

Psycholożka, certyfikowany coach, absolwentka Szkoły Akademii Transakcyjnej

Doradza i szkoli w międzynarodowych działach sprzedaży od ponad 15 lat. Jej obszar specjalizacji to sprzedaż "z wisienką na torcie".





Marta Woźny-Tomczak

Prezeska Zarządu. Psycholożka. Trenerka biznesu i doradczyni

Rozpoznawalna ekspertka w dziedzinie zarządzania, HR i przedsiębiorczości. Trenerka i doradczyni biznesowa w zakresie kompetencji menedżerskich, sprzedażowych oraz mówczyny inspiracyjna. Doradza przedsiębiorcom z sektora MŚP i korporacji, a także firmom z sektora mikro w zakresie strategicznego rozwoju biznesu i talentów. Przeszkoliła już ponad 52 000 uczestników. Występowała na scenie m.in. z takimi ekspertami jak Jakub B. Bączek, Marek Kamiński, Szymon Hołownia. Jest autorką książek Własny Biznes. Jak dojść do sukcesu? oraz Jak zmotywować się do regularnego biegania? Poradnik dla zapracowanych. Prowadzi jedyny w Polsce blog o przedsiębiorczości (www.JPWF.pl), pisany z punktu widzenia ekspertki mającej wiedzę zarówno biznesową, jak i HR-ową. Pisze i udziela wywiadów dla mediów: Forbes, Własny Biznes. Franchising, TVP3 Warszawa, PulsHR, My Company, Szef Sprzedaży, StartUp Magazine, Radio Plus, Radio Gdańsk, Polskie Radio itp. W lutym 2021 roku zajęła 9. miejsce w rankingu Magazynu Forbes Women „25 Mistrzyń LinkedIn w Polsce”. Pasjonatka sportu od urodzenia, maratonka. Szczęśliwa mama dwójki dzieci.



Agnieszka Zawadka

Growth Manager, Chłudziński & Partners

Ekspertka marketingu z duszą pedagoga. Doświadczona w zarządzaniu marketingiem, generowaniu szans sprzedaży oraz zarządzaniu spółką technologiczną. Przywraca sens działaniom marketingowym i zwalacza bylejakość w zarządzaniu. Wspiera osoby zarządzające firmami w podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących rozwoju biznesu i kształtowania tworzących je zespołów. Specjalizuje się w działaniach inbound i content marketingowych. Skupia się na projektowaniu efektywnej współpracy zespołów marketingu i sprzedaży, głównie rozwiązań B2B oraz w modelu SaaS. Dotychczas wspierała m.in. Leanpassion, Goldenline, Livespace, Webankieta, Callpage, elevato, ifm electronic i wiele innych. Zaangażowana w liczne inicjatywy wspierające przedsiębiorczość. Entuzjastka dzielenia się wiedzą oraz nowych technologii i metodyk wspierających ludzi, pracę, biznes.





KONTAKT



MIEJSCE

Opiekun merytoryczny



Magdalena Marczak
Project Manager

 48223339867

 m.marczak@pb.pl

Współpraca



Mateusz Stempak
Marketing Manager

 48223339912

 m.stempak@pb.pl

**Szczegółowa lokalizacja
wkrótce**

online



Formularz rejestracji: Sales Team Level Up

Cena

Sales Team Level Up

30 sierpnia 2022, online

495 zł netto od 2022-08-30 do 2022-08-30

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



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(10342)

Formularz rejestracji: Sales Team Level Up

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 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. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnikowi Wydarzenia rabatu w wysokości co najmniej 5% na rejestrację na organizowane, w ciągu roku od daty Wydarzenia, jego kolejne edycje lub konferencje, warsztaty, szkolenia płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Celem skorzystania z rabatu uprawniony wprowadza przekazany przez Organizatora kod rabatowy podczas rejestracji. Rabat naliczy się automatycznie. Kod rabatowy będzie przysyłany przez Organizatora – na adres e-mail osoby dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnika Wydarzenia podany w formularzu rejestracyjnym na Wydarzenie – w zaproszeniu na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Kod rabatowy jest aktywny do upływu wskazanego terminu rejestracji na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Rabat dotyczy każdego uczestnika zgłaszanego przez osobę uprawnioną do rabatu. Rabat łączy się z innymi rabatami, chyba że Organizator postanowi inaczej, o czym uprawniony zostanie poinformowany w zaproszeniu.



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 okolicznościami 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.

