Puls Biznesu

VI EDYCJA KONFERENCJI

TRENDY SPRZEDAŻY 2019

100% PRAKTYCZNEJ WIEDZY
DLA MENEDŻERÓW SPRZEDAŻY

15-16 stycznia 2019, WARSZAWA

Zeszły rok był bez wątpienia trudny i przełomowy dla działów sprzedaży. Wejście w życie RODO, wyraźny trend jakim jest „rynek pracy pracownika" to tylko niektóre trudności, które trzeba było pokonać.

Największe problemy współczesnej sprzedaży oscylują wokół motywacji i zaangażowania naszych ludzi, wszystko inne możemy bowiem skuteczne rozwiązać.

W trakcie VI edycji konferencji Trendy Sprzedaży zaprezentujemy wiele aspektów, które pozwolą uczynić funkcjonowanie działów sprzedaży łatwiejszym, a zarazem skuteczniejszym.

Będziemy mówi o tym, co ważne i aktualne, nie unikając trudnych tematów, które stanowią największe wyzwanie.

Podczas wydarzenia nie zabraknie m.in. kwestii:

Customer Experience

Komunikacji z pracownikiem

Sztucznej inteligencji i machine learning

Rekrutacji sprzedawców

Omnichannel

Motywowania

Social sellingu

Bądź z nami by zyskać wiedzę, która zaprocentuje w obszarze Twojego rozwoju, ale i wesprze reprezentowaną przez Ciebie firmę czy organizację. Zgłoś się by otrzymać dużo solidnej wiedzy, praktycznych wskazówek i ciekawych inspiracji.

Stań się silnym mentorem dla Twego zespołu. Wzmocnij swoją wiedzą procesy sprzedaży.

Korzyści z uczestnictwa:

- wiedza z zakresu skutecznej, długoterminowej rekrutacji najlepszych specjalistów
- umiejętności komunikowania się z pracownikiem na każdym etapie Jego pracy
- poznanie trudnej sztuki motywowania
- wzmocnienie swej praktycznej wiedzy w zakresie cold callingu i social sellingu
- poznanie korzyści, ale i negatywów zastosowania sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży
- wskazanie nowych trendów w zakresie omnichannel
- poznanie pułapek customer experience

TRENDY SPRZEDAŻY
PROGRAM
15 STYCZNIA 2019 R.

8.30 Rejestracja uczestników, poranna kawa

9:00 Przywitanie uczestników

Ewelina Stęplewska, Project manager, Puls Biznesu

9:10 Customer Experience
Piotr Wojciechowski, Założyciel i CEO FUZERS Service Design

- Wprowadzenie. Czym jest oraz nie jest projektowanie usług i doświadczeń (z ang. Service & Experience Design)
- Dlaczego ten obszar ma coraz większe znaczenie w sprzedaży
- Kluczowe założenia (m.in. ko-kreacja, iteracyjność, perspektywa użytkownika, szybkie testy)
- Projektowanie usług i doświadczeń jako proces, narzędzie komunikacji, sposób myślenia i element strategii
- Etapy procesu projektowego oraz przykłady wyzwań, do których został zastosowany;
- Ścieżka klienta jako narzędzie wsparcia sprzedaży
- Dobre i złe praktyki w obszarze projektowania usług i doświadczeń

10:10 Podnoszenie morale sprzedawców i wizerunku sprzedaży
Sławomir Hybsz, Trener, Coach Sprzedaży, Turliński Management

- Jak budować pozytywny auto-wizerunek handlowca
- Jak przekonywać naszych pracowników, że sprzedaż nie jest niczym wstydliwym
- Jak dobrze dookreślać naszą rolę
- Jak pozycjonować sprzedawcę jako doradcę, a nie nachalnego akwizytora
- Jak dodawać skrzydeł naszym pracownikom
- Jak wzmacniać motywację wynikającą z poczucia wartości wykonywanych zadań

11.00 Przerwa na kawę i networking

11:20 Zastosowanie cyfrowego pracownika w procesie sprzedaży
Piotr Kaczmarek, Dyrektor Rozwoju, Pirxon

- Przyszłość sprzedaży w erze robotyzacji
- Jak sprzedawać więcej i lepiej dzięki robotom?
- Przekazanie nudnych i powtarzalnych czynności cyfrowym pracownikom
- Najczęściej robotyzowane procesy w sprzedaży
- Jak robot może sam pozyskiwać leady poprzez Linkedin?

11:50 Sztuczna inteligencja, machine learning w sprzedaży
Konrad Pawlus, Współzałożyciel i Chief Technology Officer, SALESmanago;
Aleksander Skałka, Marketing Automation Strategy Director, SALESmanago

- Automatyzacja sprzedaży w modelu eksperckim vs uczenie maszynowe
- Typy machine learning
- Stosowane metody i algorytmy
- Jak używać Machine Learningu do zwiększania sprzedaży on-line

PROGRAM

12:30 Omnichannel- rozwój wielokanałowej sprzedaży teraz i w przyszłości
Karol Stępień, Niezależny doradca z obszaru sprzedaży

- Omnichannel w Polsce i na Świecie
- Kto jest Twoją „personą"?
- Dlaczego powinnaś/powinieneś wziąć pod uwagę przy projektowaniu omnichannel w Twojej firmie:
  - roboty
  - „My way" Franka Sinatry
  - współlokatora Twojego klienta
  - drugie życie jeans'ów
- B2C vs. B2B
- Jak zacząć?
- Zdarzenia krytyczne

13:20 Przerwa na lunch

14:20 Nie sprzedawaj! Pozwól kupić
Wojciech Woźniczka, Trener Sprzedaży i Negocjacji

- Dlaczego ludzie nie chcą, aby im sprzedawano?
- Złote zasady sprzedaży niewymuszonej
- Pojęcie systemu i jego znaczenie w sprzedaży
- Jak przekonywać nie przekonując
- Case study - Jak inwestując 200 zł w marketing sprzedać książki o wartości niemal pół miliona

15:10 Rekrutacja pracowników do działów sprzedaży
Tomasz Ślęzak, Wiceprezes Zarządu, Work Service S.A.

- Przyczyny trudności z rekrutacją
- Jak docierać do najlepszych
- Jak zatrudniać długoterminowo
- Jak budować pozytywny wizerunek naszej organizacji wśród potencjalnych pracowników
- Jak dobrze zacząć relacje z przyszłym pracownikiem
- Proces rekrutacji, który nas wyróżni

16:10 Komunikacja z pracownikiem
Joanna Rzadkowolska-Szechińska, Wieloletni HR manager

- Jak komunikować oczekiwania, zasady i wymagania w procesie rekrutacji
- Komunikacja z nowym pracownikiem- jak dobrze wdrożyć pracownika, wspierać go, motywować
- Komunikacja z pracownikiem, u którego obserwujemy objawy wypalenia
- Jak podtrzymywać dobrą relację bazująca na szczerości i otwartosci

17:10 Zakończenie i dnia Konferencji

PROGRAM

8.30 Rejestracja uczestników, poranna kawa

09:00 **Zarządzanie przez motywację 3.0, czyli jak zbudować skuteczny zespół**

Katarzyna Janas, CEO Instytutu Durkalskiego

- Dlaczego sprzedawcy nie robią tego co nich należy?
- Jak rozpoznać wybitnego sprzedawcę i zatrzymać go w organizacji?
- Jak z grupy przeciętnych sprzedawców zbudować zespół marzeń?

Podczas warsztatów Reiss Motivation Profile Polska:

- poznasz najnowsze podejście do motywacji człowieka – motywację 3.0
- dowiesz się jak dzięki znajomości indywidualnych motywatorów RMP organizować pracę zespołów tak, aby każdy miał szansę uwolnić swój potencjał
- dowiesz się, na czym polega siła skuteczności modelu chcieć – móc – potrafić.

Gdy brakuje wyników sprzedażowych, odchodzą ludzie, destabilizuje się zespół zapominamy, że najprostsze rozwiązania są w zasięgu ręki. Podczas warsztatu przedstawimy jak zdiagnozować źródło niepowodzenia, zaplanować i wprowadzić działania naprawcze, a następnie utrzymać wyniki na zadawalającym poziomie.

11.00 Przerwa na kawę i networking

11:20 **Efektywny Cold Calling**

Karol Bartkowski, Praktyk Cold Callingu B2B i Social Sellingu

Obecnie Cold Calling może być tak efektywny, jak jeszcze nigdy nie był! Wskazują na to wyniki ankiet, jakie przeprowadziłem na moich profilach w mediach społecznościowych. w pierwszej, ankietowani odpowiadali na pytanie o ilość Cold Calli w ciągu ostatnich 7 dni! Natomiast w drugiej wskazali, co ich najbardziej złości w CC i zapewniam, że wyniki będą zaskakujące. Zapraszam Państwa na warsztat, w którym odczaruję Cold Calling i na konkretnych przykładach z polskiego rynku przedstawię:

- Jak przygotować się mentalnie do CC
- Do kogo dzwonić i jak to skutecznie robić
- Jak wspierać się Social Sellingiem.

Merytoryka warsztatu opiera się o 3 bardzo mocne filary:

- praktyka sprzedażowa z wykorzystaniem CC
- doświadczenia i wiedza z zamkniętych szkoleń dla zespołów handlowych
- szkolenia 1 na 1

Czyli 0% wiedzy książkowej lecz 100% wiedzy praktycznej.

13:00 Przerwa na lunch

14:00 **Sprzedaż w mediach społecznościowych**

Robert Marczak, CMO, Sellizer

- W trakcie dwugodzinnych warsztatów pokażemy, jak media społecznościowe mogą pomóc w budowaniu relacji i pozyskiwaniu nowych klientów.
- Dowiesz się m.in.:
- Jak budować społeczność oraz które portale wybrać
- Jak budować lejek sprzedażowy w oparciu o social media
- Jak content marketing wspiera działania sprzedażowe
- Jakie narzędzia do generowania leadów pomogą handlowcom osiągać lepsze wyniki sprzedażowe
- jak budować relacje w social media, które przekładają się na realizację celów biznesowych

16:00 Zakończenie Konferencji i wręczenie certyfikatów

TRENDY SPRZEDAŻY
PRELEGENCI

Karol Bartkowski
Praktyk Cold Callingu B2B i Social Sellingu
czyli łączenia tego co skuteczne z tym, co daje nieograniczoną dźwignię.Ponadto sprzedawca z ponad 100 000 000 zł sprzedaży własnej. Mówca z 2 letnim członkostwem w elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący Brian Tracy International.

Sławomir Hybsz
Trener, Coach, Turliński Management
Charyzmatyczny lider z branży FMCG/B2B/B2C z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu strategicznym w środowisku międzynarodowym i lokalnym, procesach restrukturyzacji oraz sprzedaży i marketingu. Sławomir Hybsz, absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Łodzi, rozpoczął karierę z początkiem lat 90-tych w spółce British American Tobacco Polska (BAT). Współpracował z Działami marketingu, finansów, produkcji i personalnym, obejmując stanowisko Dyrektora Sprzedaży i członka Top Team BAT Polska, a w roku 2006 - Dyrektora Generalnego BAT na obszar 4 rynków europejskich. w latach 2008 - 2010 pracował w spółce LYRECO Polska S.A. na stanowisku Dyrektor Zarządzający/Prezes Zarządu, a w roku 2011 dołączył do zespołu polskiego Holdingu KONSALNET S.A., pełniąc funkcję Vice Prezesa, członka Zarządu i Dyrektora Handlowego w jego 3 spółkach. Non Executive Director, Dyrektor Handlowy w Brytyjsko - Polskiej spółce IQFM Ackermann. Posiada wieloletnie doświadczenie i szczegółową wiedzę w zakresie zarządzania strategicznego, sprzedaży i marketingu, w procesach restrukturyzacyjnych, doradczych i szkoleniowych oraz z poziomu Rad Nadzorczych. Wiceprzewodniczący Komisji Sportu i Turystyki Business Centre Club. Bezpośrednio kierował i rozwijał departamenty Sprzedaży i Marketingu, Finansów, HR, Logistyki, Customer Service, IT, Security i EHS. Prowadził wiele projektów w Polsce i za granicą kraju, związanych z optymalizacją działania procesów sprzedaży, dystrybucji i logistyki, kierując pracą zespołów międzynarodowych. Blisko współpracował z zakładami produkcyjnymi w zarówno w Polsce jak i w krajach ościennych. Zdobył doświadczenie w zarządzaniu zmianą, prowadząc restrukturyzacje działań na Bałkanach, co doprowadziło do znaczącego zwiększenia zyskowności BAT w tej części Europy, uczestniczyłem w połączeniu Spółek Rothmans International i British American Tobacco na rynku polskim, wprowadził wiele innowacyjnych działań w spółce LYRECO w 2009 roku bezpośrednio przyczyniając się do utrzymania zyskowności przedsiębiorstwa w czasie spowolnienia wzrostu gospodarczego w kraju. w czasie kariery zawodowej wielokrotnie szkolił i rozwijał podległe zespoły Managerskie, uczestniczył w panelach dyskusyjnych dotyczących rozwoju pracowników, przywództwa, zarządzania talentami w organizacji, będąc również zapraszanym na wykłady MBA dla studentów.

Katarzyna Janas
CEO Instytutu Durkalskiego
Razem ze wspólniczką, Ewą Jochheim, 5 lat temu sprowadziły na polski rynek Reiss Motivation Profile, jedyne na świecie narzędzie diagnostyczne do pomiaru motywacji wewnętrznej. Jak nie zarządza firmą, to szkoli i przeprowadza treningi on the job dla biznesu. Swoje doświadczenia zdobywała na rynkach niemieckim i amerykańskim, teraz w Polsce aktywnie wspiera rozwój kadry zarządzającej oraz doradza m.in. w obszarach takich jak rekrutacja, realizacja strategii, zwiększanie efektywności czy budowanie zespołów. Jest członkiem World Society of Motivation Scientists and Professionals. Pracowała m.in. z Audi, Volkswagen, Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja, Impel BS, Silgan White Cap, Egis Polska, GE, BPH, Nestle Polska.

Piotr Kaczmarek
Dyrektor rozwoju, Pirxon
Odpowiada za rozwój biznesu i kieruje współpracą z klientami. Dzięki zdobywanemu przez lata doświadczeniu doskonale identyfikuje obszary działalności i procesy, które mogą zostać usprawnione oraz wygenerować oszczędności poprzez wdrożenie różnorodnych rozwiązań informatycznych. Ukończył studia na wydziale Informatyki, Telekomunikacji i Elektroniki Politechniki Gdańskiej, natomiast umiejętności biznesowe zdobywał na wydziale Zarządzania i Ekonomii tej samej uczelni. w roku 2009 został zaproszony do grupy inicjatywnej, której celem było zawiązanie klastra ICT na Pomorzu - dzięki jej działaniom klaster ICT zyskał status klastra kluczowego w województwie pomorskim, a obecnie skupia około 100 firm z sektora ICT.

Robert Marczak
CMO, Sellizer
Specjalista lead generation, marketer, bloger. Dyrektor marketingu w Sellizer, pierwszej platformie służącej do monitoringu sprzedaży w Polsce. Występował jako prelegent na licznych konferencjach marketingowych w Polsce. Publikuje na https://robertmarczak.pl a także na wielu blogach branżowych i czasopismach specjalistycznych.

PRELEGENCI

Konrad Pawlus
Współzałożyciel oraz Chief Technology Officer, SALESmanago
Karierę zawodową rozpoczął ponad 18 lat temu, angażując się w rozwój unikalnych rozwiązań do prognozowania finansowego, opartego na modelach ekonometrycznych. w 2005 roku dołączył do Działu Rozwoju Oprogramowania spółki OpSource z siedzibą w Irlandii, gdzie odpowiadał za rozwój aplikacji OpSource Cloud™ i rozwiązań billingowych SaaS. w 2009 roku dołączył do amerykańskiego Sabre – największego na świecie dostawcy oprogramowania – jako Technical Team Leader, gdzie był odpowiedzialny za rozwój jednego z największych na świecie portali turystycznych Virtually There. Następnie w roli Software Development Supervisor kierował projektem Traveler Notification Center obsługującego dziesiątki linii lotniczych z całego świata. Konrad Pawlus jest zapalonym pasjonatem i praktykiem wykorzystania metodologii Agile. w SALESmanago kieruje zespołem Software Development – grupą najwyższej klasy inżynierów i programistów tworzących rozwiązania informatyczne automatyzujące marketing.

Joanna Rzadkowolska-Szechińska
Wieloletni HR manager
Menedżer, doradca, trener biznesu i certyfikowany coach. Od dwudziestu lat działa w organizacjach biznesowych. Prowadzi konsultacje, edukuje i inspiruje liderów biznesu w dwóch obszarach: skutecznego przywództwa i rozwoju organizacyjnego. Pomaga menedżerom i firmom pokonywać problemy pojawiające się na różnych etapach ich rozwoju: od początkującego start-up'u po dojrzałą organizację. w prostych słowach mówi innym jak zarządzać samym sobą, innymi ludźmi i całymi organizacjami. Specjalizuje się w zagadnieniach, które często nazywane są „miękkimi", uchodzą za trudne do zmierzenia, a pomimo to mają ogromny wpływ na twardy wynik ekonomiczny. Szkoląc, wykorzystuje synergię teorii, praktyki i doświadczenia.

Aleksander Skałka
Marketing Automation Strategy Director, SALESmanago
Od początku obecności marketing automation na polskim rynku odpowiedzialny za budowanie strategii wdrożeń i rozwój projektów. Współtworzy i rozwija platformę SALESmanago. Swoją wiedzę zdobywał i wykorzystywał pracując z takimi firmami jak m.in. Orange, Idea Bank, Yves Rocher, Fru.pl, Sizeer. Prowadzi w firmie dział konsultingu odpowidzialny za wdrożenia i obsługę Klienta.

Karol Stępień
Niezależny doradca z obszaru sprzedaży
Lider sprzedaży z doświadczeniem w międzynarodowej i polskiej instytucji finansowej. Pracował w Alior Bank SA jako Dyrektor Departamentu Klienta Biznesowego i w Raiffeisen Bank Polska SA jako Dyrektor Zarządzania Sprzedażą Bankowości Korporacyjnej. Aktualnie doradza firmom w obszarze sprzedaży i zarządzania. Kluczowe kompetencje: Przygotowanie i wdrażanie skutecznych strategii biznesowych; Zarządzanie ludźmi (+300, również w rozproszonej geograficznie strukturze); Opracowanie narzędzi i metod do zarządzania sprzedażą; Zarządzanie zmianą i restrukturyzacje; Optymalizacje procesów i zarządzanie projektami; Współpraca z kluczowymi decydentami w organizacji i na rynku.

Tomasz Ślęzak
Wiceprezes Zarządu Work Service S.A.
Posiada wieloletnie doświadczenie w działalności biznesowej na rynkach europejskich. Pierwszych 9 lat swojej kariery zawodowej związał z Procter&Gamble, gdzie początkowo odpowiadał za współpracę z kluczowymi klientami oraz wsparcie sprzedaży. Po objęciu stanowiska Menadżera ds. Strategii i Planowania Marketingowego na rynkach Europy Centralnej, Afryki i Bliskiego Wschodu (CEEMEA) opracował i wprowadził nowe strategie produktowe na podległych rynkach. Po powrocie do Polski objął stanowisko Menadżera marketingu handlowego Gillette. Od grudnia 2010 roku prowadził Pion Sprzedaży w polskim oddziale– DB Schenker. Jako Dyrektor Sprzedaży reprezentował spółkę na European Sales Steering Team. Ponadto, od marca 2009 do końca 2011 roku pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu Metromedia Polska, firmy reklamowej specjalizującej się w mobilnych nośnikach reklamowych. w maju 2013 roku został powołany na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Work Service S.A. Aktualnie odpowiada za nadzór nad działalnością zagranicznych spółek Grupy w obrębie Europy Środkowej i Wschodniej. Jednocześnie odpowiada za prowadzenie procesów sprzedaży międzynarodowej i koordynowanie prac w ramach marketingu korporacyjnego. Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, ze specjalizacją marketingu i zarządzania. Od 2014 roku jest lektorem na podyplomowych studiach zarządzania sprzedażą w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Za swoje dokonania zawodowe został wyróżniony złotą nagrodą Brand Building Award.

PRELEGENCI

Piotr Wojciechowski
Założyciel i CEO FUZERS Service Design
Przedsiębiorca z ponad 10 letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu. Konsultant, facylitator i popularyzator idei (Service) Design Thinking w Polsce. Realizował projety z obszaru projektowania usług i customer exprience m.in. dla IKEA, ING Bank Śląski, Skanska, CIECH, Eurobank, mBank, Grupa Pracuj i wielu innych. Inicjator i od 2012 organizator jednej z największych konferencji typu TEDx w Polsce - TEDxLublin, a także jeden z europejskich ambasadorów TED oraz programu TEDx. Pierwszy Polak, który otrzymał stypendium TED oraz Fundacji Billa i Melindy Gates za zaangażowanie w rozwój idei TEDx. Absolwent Psychologii w Zarządzaniu Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz Szkoły Trenerów Biznesu Grupy SET. Pierwszy polski trener Service Design akredytowany przez międzynarodową organizację Service Design Network (SDN). Współzałożyciel polskiego oddziału SDN (www.servicedesign.pl). Trener Service Design Thinking w EY Academy of Business oraz wykładowca na studiach "Projektowanie usług" na Uniwersytecie SWPS w Warszawie i Poznaniu.

Wojciech Woźniczka
Trener Sprzedaży i Negocjacji
Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2013 roku. Certyfikowany Międzynarodowy Coach ICC. Pomysłodawca, Inicjator i Dyrektor Krakowskiego Festiwalu Rozwoju.Autor książek:NEGOCJUJ! Czyli jak zwyciężać w codziennych sytuacjach, (w styczniu 2019 powinna już mieś status bestsellera)NEGOCJUJ 2, czyli czego nauczyłem się negocjując dla siebie i dla innych; NIE SPRZEDAWAJ! #Pozwólkupić oraz licznych artykułów na temat negocjacji i sprzedaży. Od 13 lat wspiera firmy i osoby prywatne w sprzedaży i negocjacjach. w jego szkoleniach wzięło już udział ponad 10000 uczestników z ponad 80 firm i instytucji. Co roku prowadzi również ok. 150h coachingu dla menedżerów zarządzających sprzedażą. Pracując w kilku Bankach budował strategie sprzedaży w podległych Oddziałach oraz kierował zespołem Trenerów odpowiedzialnych za wyniki sprzedażowe w 6 regionach. Obecnie aktywnie łączy teorię z praktyką kierując własną spółką inwestycyjną oraz negocjując wspólnie i dla innych inwestorów na rynku nieruchomości. Prowadzi jedyny w Polsce specjalistyczny trening negocjacji dla Inwestorów w Nieruchomości, którego Absolwenci wynegocjowali już kwoty liczone w milionach złotych. Pracuje również dla kilku Uczelni Wyższych prowadząc zajęcia na studiach podyplomowych. Prowadził szkolenia ze sprzedaży i negocjacji dla pracowników największych firm i instytucji w kraju, w tym banków, firm ubezpieczeniowych, handlowych i telecom.

ZAPRASZAMY DO ZAPOZNANIA SIĘ Z PEŁNĄ OFERTĄ WYDARZEŃ ORGANIZOWANYCH PRZEZ „PULS BIZNESU"

KONFERENCJE.PB.PL

Organizator:

Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. należy do szwedzkiej Grupy Bonnier – jednego z największych na świecie koncernów medialnych posiadającego 175 firm w 16 krajach. Wydawca „Puls Biznesu" – najbardziej opiniotwórczego medium biznesowego, prowadzi również portale ekonomiczne pb.pl i bankier.pl, docierające łącznie do 3,5 miliona użytk owników. Bonnier Business (Polska) jest liderem w zakresie organizacji kongresów, konferencji i warsztatów skierowanych do wyższej kadry menedżerskiej.

KONFERENCJA

TRENDY SPRZEDAŻY | 15-16 STYCZNIA 2019 R.

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (CZĘŚĆ 1)

CENA UDZIAŁU w WYDARZENIU:

2195 zł netto od 3 września 2018 r. do 16 listopada 2018 r.
2695 zł netto od 17 listopada 2018 r. do 16 stycznia 2019 r.

**KOD RABATOWY: _____

☐ ZGŁASZAM SWÓJ UDZIAŁ w WYDARZENIU

☐ ZGŁASZAM INNE OSOBY z FIRMY DO UDZIAŁU w WYDARZENIU

1. OSOBA ZGŁASZAJĄCA NA WYDARZENIE

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko: .....

Departament: .....

E-mail: ..... Tel: .....

2. DANE NABYWCY, POTRZEBNE DO WYSTAWIENIA FAKTURY VAT:

Nazwa firmy: .....

Siedziba: .....

Adres: .....

E-mail: ..... Tel: .....

NIP: .....

☐ 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.

☐ Wyrażam zgodę na udostępnienie moich danych osobowych partnerom biznesowym Bonnier Business (Polska) w celu otrzymywania od nich informacji handlowych drogą elektroniczną. Lista partnerów jest dostępna na stronie wydarzenia.

☐ Wyrażam zgodę na udostępnienie moich danych osobowych partnerom biznesowym Bonnier Business (Polska) dla celów marketingu bezpośredniego ich produktów i usług przy użyciu telefonu. Lista partnerów jest dostępna na stronie wydarzenia.

Administratorem Pani/a danych osobowych będzie Bonnier Business (Polska) Sp. z o. o. (dalej: my). Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa. Nasz telefon kontaktowy to: +48 22 333 99 99. Nasz adres e-mail to: rodo@bonnier.pl. w naszej spółce mamy powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny: ul. Ludwika Narbutta 22 lok. 23, 02-541 Warszawa, e-mail: iod@bonnier.pl. Będziemy przetwarzać Pani/a dane osobowe 1) na potrzeby realizacji i wzięcia udziału w Konferencji, 2) by dokonywać rozliczeń z niej wynikających, 3) prowadzić nasze działania marketingowe i kampanie reklamowe naszych produktów lub usług. Podstawą prawną przetwarzania będzie: 1) umowa, którą zawrzemy z Panią/em, 2) art. 106e ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług, 3) zgody marketingowe, które ewentualnie Pani/Pan zaznaczy, oraz 4) nasz „prawnie uzasadniony interes", który mamy w tym by przedstawiać Pani/u, jako naszemu klientowi, inne nasze oferty. Jeśli to będzie konieczne byśmy mogli wykonywać nasze usługi, Pani/a dane osobowe będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) naszym pracownikom lub współpracownikom na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym zlecimy wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z naszej grupy kapitałowej, urzędom skarbowym. Pani/a dane osobowe będą przetwarzane przez czas trwania umowy, chyba że na podstawie obowiązujących przepisów konieczne to będzie po zakończeniu umowy. Ma Pani/Pan prawo do: 1) żądania dostępu do treści danych osobowych, 2) ich sprostowania, 3) usunięcia, 4) ograniczenia przetwarzania, 5) przenoszenia danych, 6) wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz 7) cofnięcia zgody (w przypadku jej wcześniejszego wyrażenia) w dowolnym momencie, a także 8) wniesienia skargi do organu nadzorczego („Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych"). Podanie danych osobowych warunkuje zawarcie z nami umowy. Jest dobrowolne, ale ich niepodanie wykluczy możliwość jej zawarcia. Pani/Pana dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej do Pani/Pana oferty naszych produktów lub usług.

Faks +48 22 333 97 78

Tel +48 22 333 97 77

konferencje.pb.pl,
szkolenia@pb.pl

podpis i pieczęć

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (CZĘŚĆ 2)

3. DANE OSÓB ZGŁOSZONYCH NA WYDARZENIE

WAŻNE: Podaj e-maile i telefony osób, które będą uczestniczyć w konferencji. Zgłoszone przez Ciebie osoby otrzymają od nas e-mail z prośbą o otwierdzenie 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.

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko: .....

Departament: .....

E-mail: ..... Tel: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko: .....

Departament: .....

E-mail: ..... Tel: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko: .....

Departament: .....

E-mail: ..... Tel: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko: .....

Departament: .....

E-mail: ..... Tel: .....

☐ Oświadczam, że posiadam stosowne upoważnienie do zgłoszenia wszystkich wskazanych przeze mnie uczestników konferencji. Jednocześnie oświadczam, że podane dane są prawdziwe.

** Pole obowiązkowe.*

*** Jeżeli posiadasz kod rabatowy uprawniający do zniżki, należy go wpisać w odpowiednim miejscu.*

REGULAMIN:

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, przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie.
3. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
4. Przesłanie do Organizatora faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego („Zgłoszenie") jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest świadczenie przez Organizatora usługi szkoleniowej. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma.
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.

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (CZĘŚĆ 2)

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.
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 6 powyżej nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu.
12. Organizator dopuszcza by zamiast zgłoszonej 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 prowadzącego 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 w innym Wydarzeniu.
15. 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.
16. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlania, 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. 15 powyżej.
17. Uczestnik przyjmuje do wiadomości, że Organizator może utrwalać przebieg Wydarzenia - w celu informacyjnym - za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Organizator może zamieści utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.
18. Dokonanie jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
19. Administratorem danych osobowych jest Organizator. Szczegółowe dane Organizatora: Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o., ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa, e-mail: rodo@bonnier.pl. Organizator posiada powołanego Inspektora Ochrony Danych, adres korespondencyjny: ul. Ludwika Narbutta 22 lok. 23, 02-541 Warszawa, e-mail: iod@bonnier.pl. Dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust 1 lit. b), c) i f) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO), na potrzeby realizacji Wydarzenia.
20. Dane przetwarzane będą w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu, dokonania niezbędnych rozliczeń, archiwizacji, rozpatrzenia reklamacji w przypadku jej złożenia, bądź ewentualnego dochodzenia roszczeń, jak też marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług prowadzonego w formie tradycyjnej, co nie wymaga zgody.
21. Za odrębnie wyrażonymi zgodami dane osobowe mogą być przetwarzane w celach z nich wynikających. Jeśli to będzie konieczne do wykonywania usług, dane osobowe uczestników Wydarzenia będą mogły być przekazywane następującym grupom osób: 1) pracownikom lub współpracownikom Organizatora na podstawie odrębnego upoważnienia, 2) podmiotom, którym Organizator zleci wykonywanie czynności przetwarzania danych, 3) innym odbiorcom np. kurierom, spółkom z grupy kapitałowej Organizatora, urzędom skarbowym. Dane osobowe uczestników Wydarzenia przetwarzane będą do zakończenia Wydarzenia, w celach marketingowych - do momentu cofnięcia zgody, dla celów rozliczeniowych – zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dane osobowe mogą być przetwarzane w sposób zautomatyzowany, w tym również w formie profilowania. Zautomatyzowane podejmowanie decyzji będzie się odbywało przy wykorzystaniu adekwatnych, statystycznych procedur. Celem takiego przetwarzania będzie wyłącznie optymalizacja kierowanej oferty produktów lub usług Organizatora. Uczestnik Wydarzenia posiada prawo dostępu do treści swoich danych i ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz prawo do cofnięcia zgody (w przypadku jej wyrażenia) w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania. Podanie danych w zakresie wskazanym w trakcie procedury rejestracji na Wydarzenie jest dobrowolne, ale niezbędne w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu.
22. Organizator zastrzega, że w trakcie dokonywania Zgłoszenia osoba zgłaszająca może zostać poproszona o wyrażenie odrębnych zgód na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych własnych produktów lub usług Organizatora (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej), jak również o wyrażenie zgody na udostępnienie danych osobowych zaufanym partnerom Organizatora, z którymi Organizator współpracuje, w celach marketingowych dotyczących produktów lub usług tych partnerów (w formie komunikacji elektronicznej lub telefonicznej). Powyższa zgoda obejmować będzie wyłącznie partnerów Organizatora współpracujących z Organizatorem w zakresie danego Wydarzenia, z którymi Organizator do dnia rozpoczęcia Wydarzenia zawrze umowę o powierzeniu przetwarzania danych osobowych. Lista partnerów, których dotyczy ewentualna zgoda na przetwarzanie danych osobowych zamieszczona jest i aktualizowana do dnia rozpoczęcia Wydarzenia na Stronie Wydarzenia. Na żądanie osoby, która wyrazi zgodę, o której mowa powyżej, Organizator przekaże pisemną informację wskazującą zaufanych partnerów, których dotyczy wyrażona zgoda.
23. w przypadku udzielenia zgody, osobie której dane dotyczą przysługuje prawo do jej cofnięcia w każdym czasie. o wycofaniu udzielonej zgody osoba której dane dotyczą informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl. w przypadku gdy udzielona zgoda wycofywana jest po dacie zakończenia Wydarzenia, osoba której dane dotyczą wskazuje Wydarzenie przy okazji którego zgoda (zgody) zostały udzielone. Powyższe umożliwi Organizatorowi podjęcie czynności zgodnie z zakresem żądania.
24. 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.

Faks +48 22 333 97 78

Tel +48 22 333 97 77

konferencje.pb.pl,
szkolenia@pb.pl

podpis i pieczęć