

II edycja konferencji
**Dyrektor
Administracyjny**
2017

Wzmocnij rolę
procesów administracyjnych
w organizacji!

12-13 października 2017, Warszawa

II edycja konferencji Dyrektor Administracyjny 2017

Szanowni Państwo,

w imieniu Bonnier Business Polska zapraszam Państwa do grona uczestników **II edycji konferencji DYREKTOR ADMINISTRACYJNY 2017**.

Podczas konferencji zostaną przeanalizowane zagadnienia poświęcone między innymi optymalizacji procesów i kosztów, zaprezentujemy przegląd tendencji i zjawisk na rynku nieruchomości, strategii zakupowej oraz roli i odpowiedzialności prawnej w różnych aspektach pracy Dyrektorów Administracyjnych.

Drugiego dnia konferencji zaplanowane są interaktywne warsztaty z zakresu przywództwa, pozycji i komunikacji. Wskażemy na sposób w jaki dyrektor administracyjny może skutecznie rozwijać swoje kompetencje i możliwości.

Jestem przekonana, że II edycja konferencji będzie źródłem wiedzy i inspiracji do działania.

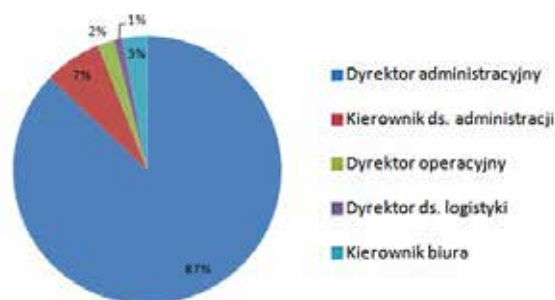
Dzięki wymianie doświadczeń oraz licznym merytorycznym prelekcjom i dyskusjom mamy nadzieję zwiększyć Państwa aktywność w rozwój biznesu.

Zapraszam do zapoznania się z programem i życzę efektywnego udziału w wydarzeniu.

KOGO NIE MOŻE ZABRAKNAĆ PODCZAS KONFERENCJI?

- Dyrektorów Administracyjnych
- Prokurentów
- Dyrektorów i Managerów ds. Zarządzania Nieruchomościami
- Dyrektorów i Managerów ds. Zakupów
- Facility Managerów
- Office Managerów

PROFIL UCZESTNIKÓW POPRZEDNIEJ EDYCJI KONFERENCJI



Do zobaczenia podczas konferencji,
Aldona Mlonek

Project Manager

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 użytkowników. Bonnier Business (Polska) jest liderem w zakresie organizacji kongresów, konferencji i warsztatów skierowanych do wyższej kadry menedżerskiej.



PROGRAM DZIEŃ 1

8.30 Rejestracja, poranna kawa, przywitanie uczestników

9.00 Odpowiedzialność prawna dyrektora administracyjnego

Karolina Stawicka – Adwokat, Counsel, kieruje zespołem prawa pracy, Kancelaria Bird & Bird
Katarzyna Otwinowska – Counsel, Radca prawny, Kancelaria Prawna Bird & Bird

- Zakres odpowiedzialności prawnej dyrektora administracyjnego
- Ryzyka prawne na jakie narażony jest dyrektor administracyjny
- Odpowiedzialność karna

9.40 Rola i znaczenie działu administracyjnego

(oczekujemy na potwierdzenie prelegenta)

- Zakres obowiązków działu i dyrektora administracyjnego
- Nowoczesne narzędzia do zarządzania zespołem administracyjnym

10.20 Wdrożyć zmianę i ... przeżyć

Edward Nieboj – Partner Zarządzający, Biegły rewident, Grant Thornton

- Dlaczego boimy się zmiany ?
- Czy każdą zmianę można wdrożyć w ten sam sposób ?
- Jak być liderem, który z sukcesem wdraża zmiany ?
- Jak zbudować zaufanie zespołu i jak je stracić ?

11.00 Przerwa na kawę / networking

11.15 Kontrakty zakupowe i wynajmu – spojrzenie zawodowego negocjatora

Krzysztof Sarnecki – Prezes Zarządu, Partner, Quest Change Managers

- Fundament zakupów – dlaczego deprecjonowanie wartości kupowanego produktu to ogromny błąd
- 4 zasady na NIE w negocjacjach i 6 zasad na Tak – a główna, to NIE ARGUMENTUJ
- Inżynieria Negocjacji Transformacyjnych – czyli nowoczesność w ekonomii chaosu
- Mechanizm Akceptacji – klucz skuteczności negocjacyjnej

12.15 Outsourcing procesów zakupowych w firmach – czy warto się skupiać na dostawach herbaty i ciasteczek?

Mateusz Borowiecki – Prezes Zarządu, OptiBuy

Adam Rzeżacz – Senior Consultant, OptiBuy

- Dlaczego firmy decydują się przekazać część niestrategicznych zakupów na zewnątrz
- Jakiego elementu procesu można outsoursować
- Korzyści i zagrożenia płynące z outsourcingu
- Jak się przygotować do wydzielenia procesu zakupów

13.00 Lunch



PROGRAM DZIEŃ 1

13.50 Optymalizacja zarządzania flotą samochodową

Łukasz Jania – Prezes Zarządu, Fleet Partners

- TCO a co to jest?
- Jak realnie zaplanować wydatki związane z użytkowaniem pojazdów służbowych
- Praktyczne przykłady wycień TCO
- Jak panować nad ryzykiem zależnym w zarządzaniu flotą

14.40 Umowa najmu powierzchni biurowej i komercyjnej – zagadnienia praktyczne

Artur Lisicki – Managing Associate | Radca prawny | Attorney at law, Deloitte Legal

Ewa Lis-Lewandowska – Managing Associate, Adwokat, Deloitte Legal

1. Wprowadzenie – kluczowe zagadnienia

2. Etap przed rozpoczęciem wykonywania umowy najmu

- pre-let (pre-lease)
- niedotrzymanie terminu przekazania powierzchni
- ustalenie i zmiana powierzchni
- prace wykończeniowe
- incentives

3. Wykonywanie umowy najmu

- sposoby ustalania i rozliczania czynszu
- powierzchnie wspólne i opłata eksploatacyjna
- zabezpieczenia płatności stosowane w obrocie
- skutki sprzedaży nieruchomości w trakcie trwania najmu

4. Zakończenie stosunku najmu

- wcześniejsze rozwiązanie umowy
- zniszczenie przedmiotu najmu
- zwrot przedmiotu najmu, zwrot zabezpieczenia
- wzajemne rozliczenie stron

15.30 Koszty eksploatacji i utrzymania nieruchomości

Izabela Miazgowska – Zastępca Dyrektora Działu Zarządzania Nieruchomościami Knight Frank

- Media - kluczowy element kosztów eksploatacyjnych
- Możliwości kształtowania wysokości opłat eksploatacyjnych
- Wpływ zmian w przepisach prawnych na koszty eksploatacyjne
- Trendy na rynku - nasze spostrzeżenia i obserwacje
- Koszty eksploatacyjne – tanio czy efektywnie? Rola zarządcy w budowaniu wartości nieruchomości

16.20 Zakończenie konferencji

PROGRAM DZIEŃ 2

Interaktywne warsztaty

8.30 Rejestracja, poranna kawa, przywitanie uczestników

9.00 WARSZTATY 1

Dyrektor Administracyjny – pozycja, osiągnięcia, kariera

Kazimierz F. Nalepa – Analityk i doradca, trener, coach, TMTgroup

Podczas warsztatu w precyzyjny i usystematyzowany sposób omówimy kluczowe czynniki wpływające na skuteczność i wygodę pełnienia tej ważnej roli. Pokażemy jakie czynniki najsilniej wpływają utrzymanie odpowiednio silnej pozycji dyrektora i jakimi środkami się to osiąga. Omówimy typy trudności i wyzwań związane z tym stanowiskiem oraz środki, które pozwalają sobie z nimi dobrze radzić. Wskażemy na możliwe strategie realizowania własnej kariery na różnych jej etapach zaawansowania. Zaprezentujemy siatki kompetencyjne i pokażemy przykłady dyrektorów oraz przyjęte przez nich strategie sukcesu. Wskażemy na sposoby w jaki dyrektor administracyjny może skutecznie rozwijać swoje kompetencje i możliwości.

11.00 Przerwa na kawę / networking

11.15 WARSZTATY 2

Komunikacja – wyższy poziom. Trzy perspektywy – co wiedzą i potrafią najskuteczniejsi zarządzający i liderzy

Krzysztof Kasperuk – Trener i Mówca, Panheri

Świadomość i wiedza dają Ci władzę. Umiejętność zastosowania w praktyce daje możliwości. Każdy z Nas wywiera wpływ na innych! Jedni robią to precyzyjnie i subtelnie. Mają dużo rezultatów i tracą niewiele energii. Drudzy odwrotnie. Mimo włożonego wysiłku, brakuje im satysfakcji i spodziewanych rezultatów.

- Pytanie brzmi: co jest tego przyczyną? jak to działa w praktyce?
- Jeżeli interesuje Ciebie odpowiedź na to pytanie?
- Jeżeli interesuje Ciebie jak skuteczniej porozumiewać się z każdym rozmówcą?
- Jeżeli czasami potrzebujesz pobudzić ludzi do bardziej twórczego lub zaangażowanego działania ?
- Jeżeli chcesz zobaczyć co jest „w króliczej norze komunikacji”?
- To zapraszam na ten warsztat.
- Czego możesz się spodziewać?
- Dużo praktycznych konkretnych przykładów.
- Dużo sprawdzonych metod i strategii.
- Dużo dobrej zabawy;)
- W finale odpowiedzi na kluczowe pytanie ... ? W co grają ludzie i jakie mechanizmy tym rządzą?



PROGRAM DZIEŃ 2

13.15 Lunch

14.00 WARSZATY 3

Przywództwo angażujące

Bartłomiej Wrzosek – Managing Director, DEVELOP POLSKA

Wielu liderów średniego szczebla zakłada, że budowanie zaangażowania to priorytet wyłącznie dla Zarządu i HR. Warto jednak zastanowić się, czy faktycznie tylko oni mają wpływ na zaangażowanie pracowników? Zadajmy sobie pytanie, jaka odpowiedzialność spoczywa na menedżerach średniego szczebla i jakie daje to możliwości? Jeśli chcesz wiedzieć jak można budować swój autorytet jako lidera poprzez tworzenie angażującego środowiska pracy to nasz warsztat jest dla Ciebie!

Na naszym warsztacie zapoznamy uczestników z kluczowymi zagadnieniami zaangażowania takimi jak wpływ zaangażowania na KPI firmowe, czy też jakie czynniki budują motywację generacji X i Y. Ponadto w oparciu o koncepcję Podróży Pracownika stworzymy okazję do dyskusji i podzielenia się pomysłami i doświadczeniami w zakresie angażującego przywództwa.

16.00 Zakończenie konferencji i wręczenie certyfikatów



PRELEGENCI



Mateusz Borowiecki
Prezes Zarządu, OptiBuy

Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w międzynarodowych projektach z zakresu zarządzania w zakupach, konsultingu i sourcingu. Ekspert projektów IT: wdrażanie systemów zakupowych różnych producentów (Ivalua, Ariba, easyRFX). Prelegent na wielu konferencjach zakupowych oraz autor szeregu publikacji z zakresu zakupów korporacyjnych. Wykładowca na studiach podyplomowych z obszaru zakupów na SGH w Warszawie i WSB we Wrocławiu.



Łukasz Jania
Prezes Zarządu, Fleet Partners

Doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, Absolwent Międzynarodowej Wyższej Szkoły Logistyki i Transportu we Wrocławiu. Od 2006 roku stworzył i zarządzał flotą samochodową w firmie LG. W późniejszym okresie poszerzał swoje doświadczenia zawodowe z zakresu zarządzania flotą w przedsiębiorstwie HPI Poland, zajmując stanowisko Key Account Fleet Managera. Przez kilka lat zarządzał międzynarodową flotą samochodową w grupie Kofola w takich krajach jak Polska, Czechy, Słowacja. Był odpowiedzialny za rozwój strategii flotowej na tych trzech rynkach. Od 2012 r. Prezes Zarządu w firmie Fleet Partners. Odpowiada za strategię firmy oraz doradztwo dla kluczowych klientów w zakresie zarządzania flotami. W listopadzie 2011 roku otrzymał statuetkę Fleet Leader za: efektywne zarządzanie flotą samochodową na obszarze trzech państw: Polski, Czech i Słowacji, oraz wdrożenie systemów monitoringu w trzech środowiskach prawnych i podatkowych. Wykładowca na wyższych uczelniach. Autor wielu publikacji z zakresu zarządzania flotami samochodów służbowych w przedsiębiorstwach.



Krzysztof Kasperuk
Trener i Mówca, Panheri

Specjalizuje się w obszarach, których elementem wspólnym jest szeroko pojęta kompetencja w dziedzinach sprzedaży i sztuki komunikacji: psychologia sprzedaży, zarządzanie sprzedażą, psychologia osiągnięć, przywództwo, motywacja i budowanie zespołów sprzedażowych. Wieloletnie doświadczenie w zakresie powyższych specjalizacji zdobył jako przedsiębiorca, menedżer sprzedaży, coach, trener, mówca publiczny oraz założyciel fundacji Panheri. Jest absolwentem Wydziału Prawa na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, Akademii Trenerów Sprzedaży oraz Andy Harrington's Public Speakers Academy w Londynie. Na co dzień pasjonuje się rozwojem kompetencji i poszerzaniem wiedzy z zakresu sprzedaży oraz komunikacji, czym dzieli się z innymi. W ramach prowadzonych projektów dedykowanych szkoleń, warsztatów praktycznych i kursów otwartych zaufał mu takie marki, jak: BMW, BTI Consulting, Noble Bank, Puls Biznesu, Energizer, Bros, PMT Marketing System, Litex, Yasumi, Tommy Hilfiger, Ryłko, Solar, Calvin Klein, City Bank, Dr Max, Davi, Macrix, CCC, Pani Teresa Medica S.A., LokalMedia, Lorenz, Remi-Plast, Agrocorn i inni. Miał przyjemność występować w roli Prelegenta na różnego rodzaju specjalistycznych konferencjach i kongresach. Wydarzenia w których brał udział to między innymi: Trendy Sprzedaży 2014, Sales Management Meeting 2014, Trendy Sprzedaży 2015, Sales Team Level Up 2015 oraz Diamenty Sprzedaży 2015.



Artur Lisicki
Managing Associate, Radca prawny, Deloitte Legal

Artur jest radcą prawnym pełniącym funkcję Senior Managing Associate w Zespole Nieruchomości Deloitte Legal. Do Deloitte Legal dołączył w 2014 roku. Wcześniej przez kilka lat pracował w renomowanej warszawskiej kancelarii prawnej. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z rynkiem nieruchomości i procesem inwestycyjno – budowlanym. Uczestniczył w licznych transakcjach nieruchomościowych związanych między innymi z tworzeniem i negocjowaniem umów najmu powierzchni handlowych, biurowych i magazynowych. Doradzał na rzecz polskich i zagranicznych klientów w sprawach związanych ze sprzedażą nieruchomości przeznaczonych pod budowę wielkopowierzchniowych obiektów handlowych oraz dotyczących zagospodarowania działek inwestycyjnych i realizacji przedsięwzięć budowlanych. Prowadził bieżącą obsługę prawną spółek zarządzających siecią obiektów handlowych. Doradzał również i reprezentował klientów w wielu postępowaniach administracyjnych i sądownoadministracyjnych, w tym między innymi w zakresie planowania przestrzennego, realizacji procesu inwestycyjnego na nieruchomości, roszczeń reprivatyzacyjnych, wywłaszczeń i kwestii związanych z ochroną środowiska. Był również członkiem zespołu opracowującego i realizującego strukturę transakcji polegającej na budowie i komercjalizacji powierzchni magazynowych w oparciu o wspólne przedsięwzięcie (JV).



Izabela Miazgowska
Zastępca Dyrektora Działu Zarządzania Nieruchomościami Knight Frank

Izabela posiada ponad 17 lat doświadczenia w pracy na rynku nieruchomości z szerokim kręgiem tak kluczowych inwestorów jak fundusz Azora (Harmony Office Centre, Avatar), RREEF Investment (Kopernik Office Buildings), Qatar Holding (Miasteczko Orange) czy REINO Partners (Kapelanka). Posiada olbrzymie doświadczenie w zarządzaniu nieruchomościami i negocjowaniu umów, jak również w przeprowadzaniu transakcji inwestycyjnych (sprzedaży i kupna nieruchomości). Z firmą Knight Frank, oferującą kompleksowe usługi doradcze związane z nieruchomościami komercyjnymi, jest związana od 2013 roku, kiedy dołączyła do zespołu jako zarządcą nieruchomości. Następnie awansowała na stanowisko opiekuna klienta. Obecnie pełni funkcję Zastępcy Dyrektora Działu Zarządzania Nieruchomościami, obejmującego zasięgiem całą Polskę i liczącego ponad 60 osób. Izabela posiada licencję zarządcą nieruchomości (nr 23185) oraz pośrednika w obrocie nieruchomościami (nr 2611).

PRELEGENCI



Kazimierz F. Nalepa
Analitik i doradca, trener, coach, TMTgroup

Doradca, coach i trener z ponad 35 – letnim stażem w pracach dla biznesu (banki, ubezpieczenia, przemysł, sprzedaż), administracji państwowej, organizacji społecznych i związków zawodowych. Zajmuje się strategicznym i operacyjnym zarządzaniem, problematyką władzy i skuteczności działań o strategicznym znaczeniu. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu projektów rozwoju kompetencji zawodowych w korporacjach finansowych i przemyśle. Prowadzi szkolenia, diagnozy i coaching sprzedawców i negocjatorów. Pomaga menadżerom w osiąganiu założonych rezultatów poprzez consulting, coaching oraz indywidualny trening. Przeszkolił osobiście ponad 30.000 menadżerów i pracowników firm. Przeprowadził ponad 1.300 dni szkoleniowych oraz ponad 3.500 godzin doradczych w obszarach zarządzania, negocjacji i sprzedaży. Kompetencje w zakresie negocjacji, zarządzania konfliktem, mediacji, windykacji:

- Od ponad 25 lat działa w obszarze negocjacji, zarządzania konfliktem, mediacji
- Wspiera klientów rozpoznając precyzyjnie istotne uwarunkowania sytuacji negocjacyjnych
- Współtworzy z klientami strategie negocjacyjne i uczestniczy w ich realizacji
- Zajmuje się rozpoznawaniem niejawnych aspektów ważnych sytuacji negocjacyjnych
- Prowadzi indywidualne i grupowe szkolenia z negocjacji oraz coaching w tym zakresie
- Prowadzi indywidualne i grupowe szkolenia z mediacji gospodarczej, rozwiązywania konfliktów i windykacji
- Współzałożyciel Polskiego Stowarzyszenia Mediacji Gospodarczych
- Mediator na liście Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan
- Dyrektor Centrum Zarządzania Konfliktem



Edward Nieboj
Partner Zarządzający, Grant Thornton

Partner Zarządzający Departamentem Outsourcingu księgowości oraz kadr i płac w Grant Thornton. Odpowiada za kreowanie i wdrażanie strategii departamentu. Jednym z głównych obszarów jego uwagi są projekty związane z rozwojem technologicznym usług a także doskonaleniem oferty wartości dla klienta. Jest członkiem komitetu outsourcingu w ramach sieci Grant Thornton, który koncentruje się na budowaniu rozwiązań dla klientów międzynarodowych. Związany z firmą od 2003 roku, na początku jako Kierownik Zespołu Księgowego, a potem jako Dyrektor Finansowo Administracyjny. W przeszłości pełnił również rolę Partnera ds. niezależności, a także nadzorując zespół IT był odpowiedzialny za kluczowe projekty informatyczne realizowane w firmie w tym za rozwój systemu ERP. Sprawował kluczową rolę w procesie nabycia, a potem integracji FPA Group sp. z o.o. Przed rozpoczęciem kariery w Grant Thornton pracował w E&Y w dziale audytu. Posiada uprawnienia Biegłego Rewidenta oraz certyfikat CIA (Certified Internal Auditor). Jest członkiem ACCA (Association of Chartered Certified Accountants). Absolwent Akademii Ekonomicznej o specjalności Rachunkowość. Bierze aktywny udział w pracach ABSL (Association of Business Service Leaders).



Katarzyna Otwinowska
Counsel, Radca prawny, Kancelaria Prawna Bird & Bird

Specjalizuje się w szeroko pojętym commercial, w tym opracowywaniu i negocjowaniu wszelkiego rodzaju kontraktów oraz strategii negocjacyjnych oraz doradztwie na etapie wykonania lub rozwiązania umowy. Ma wieloletnie doświadczenie w obsłudze spółek z udziałem Skarbu Państwa (w tym w doradztwie w zakresie stosowania tzw. ustawy kominowej i ustawy antykorupcyjnej). Doradza w kwestiach związanych z zarządzaniem kadrą menadżerską wyższego szczebla, ładu korporacyjnego, w tym w kwestiach związanych z zarządzaniem grupami spółek i tzw. corporate governance. Wspiera przedsiębiorców w opracowaniu i wdrażaniu regulacji wewnętrznych wymaganych prawem, standardami grupy lub potrzebami biznesowymi. Swoją karierę w Bird & Bird rozpoczęła w zespole bankowości i finansów, doradzając licznym instytucjom finansowych w zakresie obsługi korporacyjnej (w tym Compliance i corporate governance), jak i wymogów regulacyjnych oraz wdrażania nowych produktów i linii biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem produktów bankowości elektronicznej i płatności mobilnych. Posiada istotne doświadczenie w obsłudze transakcji na rynku finansowym, w szczególności dotyczących finansowania kredytem, emisji papierów dłużnych (i ich wprowadzania do obrotu i notowań na rynku zorganizowanym) oraz instrumentów pochodnych, a także restrukturyzacji zadłużenia. Posiada również wieloletnie doświadczenie w zakresie stałej obsługi prawnej funduszy inwestycyjnych i towarzystw funduszy inwestycyjnych. Od wielu lat doradza w bieżącej obsłudze korporacyjnej szeregu spółek prawa handlowego. Uczestniczyła w wielu złożonych, wieloetapowych transakcjach z udziałem spółek prywatnych i publicznych, w tym restrukturyzacjach zadłużeń oraz podziałach, połączeniach i likwidacjach spółek z wielu sektorów gospodarki.



Patrycja Rosłońska
Senior Associate, Radca Prawny, Deloitte Legal

Patrycja jest radcą prawnym w Zespole Nieruchomości Deloitte Legal. Do Deloitte Legal dołączyła w 2016 roku. Specjalizuje się w doradztwie prawnym z zakresu obrotu nieruchomościami oraz najmu komercyjnego. Jej doświadczenie obejmuje m.in. sporządzanie i negocjowanie umów najmu powierzchni biurowych, magazynowych oraz powierzchni w centrach handlowych, umów o roboty budowlane, jak również przygotowywanie raportów z badań due diligence nieruchomości. Patrycja posiada też doświadczenie w sporządzaniu umów z zakresu prawa autorskiego i prawa mediów, w tym umów zawieranych przez architektów lub agencje reklamowe. Patrycja jest absolwentką prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

PRELEGENCI



Adam Rzeżacz
Senior Consultant, OptiBuy

Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarze szeroko pojętych zakupów w przedsiębiorstwach. Uczestnik projektów doradczych związanych z opracowaniem strategii zakupowych oraz optymalizacją kosztów i procesów. Od 2014 roku pracuje w firmie OptiBuy, gdzie aktualnie zajmuje stanowisko Starszego Konsultanta. Wcześniej pracował w regionalnym biurze jednego z wiodących producentów branży FMCG. Doktorant Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz autor publikacji poświęconych tematyce zakupów i dzwigni zakupowych.



Krzysztof Sarnecki
Współzałożyciel QUEST Change Managers i Prezes Zarządu

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator. Ekspert w zakresie marketingu i budowania przewagi rynkowej firm oraz agent zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Założyciel i przez 20 lat Prezes Academy of Business & Career Development w Chicago. Współpracuje z wieloma czołowymi firmami w Polsce i za granicą w dziedzinie transformacji i zarządzania partycypacyjnego. Twórca pierwszej nieliniowej V Generacji Sprzedaży™. Konsultant, trener i coach kilku tysięcy członków zarządów i menedżerów. Jeden z nielicznych zawodowych negocjatorów w Polsce. Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).



Karolina Stawicka
Adwokat, Counsel, kieruje zespołem prawa pracy w polskim biurze Bird & Bird

Specjalizuje się w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych. Doradza także w prawie autorskim, prawie nowych technologii, nieuczciwej konkurencji, prawie ochrony danych osobowych, zamówieniach publicznych oraz sporach sądowych i arbitrażowych. Świadczy doradztwo prawne podczas zatrudniania pracowników, w tym kadry menedżerskiej oraz kandydatów z innych krajów, w pełnym procesie proceduralnym oraz podczas negocjacji. Wspiera klientów w procesach restrukturyzacji zatrudnienia, fuzji i przejęć, zwolnień, w tym zwolnień grupowych. Reprezentuje klientów w licznych sporach dotyczących prawa pracy. Jest ekspertem Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (OLAF). Przed podjęciem pracy w Bird & Bird pracowała dla niezależnych polskich kancelarii prawnych, gdzie zdobywała doświadczenie przy projektach z zakresu IT i własności intelektualnej, jak również projektach z zakresu prawa pracy oraz nieruchomości. Pracowała także dla Ministerstwa Spraw Zagranicznych oraz Wysokiego Komisarza ds. Uchodźców. Była członkiem międzynarodowego zespołu powołanego do wspierania zwalczania korupcji w Polsce w ramach PHARE 2005. Jest konsultantem Polskiej Akademii Nauk, Fundacji Funduszu Współpracy oraz ekspertem prawnym Krajowej Izby Gospodarczej.



Bartłomiej Wrzosek
Managing Director, DEVELOR POLSKA

Dyrektor zarządzający Develor Polska firmy będącej częścią jednej z najszybciej rozwijających się w Europie sieci firm doradczo-szkoleniowych Develor International, której specjalizacją jest tematyka Customer Experience i Engagement. Bartłomiej posiada ponad 17 lat praktyki na rynku szkoleniowo-doradczym i bogate doświadczenie w obszarze tworzenia oraz realizacji programów rozwojowych dla kadry menedżerskiej oraz sił sprzedaży i obsługi klienta. Ma na koncie kilkadziesiąt projektów szkoleniowo-doradczych jako Lider Projektu – od wsparcia wdrożeń standardów sprzedaży po restrukturyzację i fuzję. Jego specjalnością są programy rozwoju kadry managerskiej i projekty ukierunkowane na poprawę obsługi klienta. Realizując projekty Bartek wykorzystuje swoje bogate doświadczenie jako Dyrektor Zarządzający dla lepszego zrozumienia tematyki przez uczestników. Swoim klientom oferuje praktyczną wiedzę, gwarancję mierzalnych rezultatów prowadzonych działań oraz szczyptę dobrego humoru w relacjach biznesowych. Prywatnie ojciec dwóch synów pasjonatów gier, sportu, oraz gotowania.

II edycja konferencji Dyrektor Administracyjny 2017

Formularz zgłoszeniowy

**TAK, chcę wziąć udział w konferencji
Dyrektor Administracyjny 2017**

Termin: 12-13 października 2017 r.

Cena: 1895 zł netto (do 8 września 2017 r.)

Cena: 2395 zł netto (po 8 września 2017 r.)

1. Imię i nazwisko:
Stanowisko:
Departament:
Tel: E-mail:

2. Imię i nazwisko:
Stanowisko:
Departament:
Tel: E-mail:

3. Firma:
Ulica:
Kod pocztowy: Miasto:
Tel: Fax:
E-mail:

4. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia Faktury VAT:
Nazwa firmy:
Siedziba:
Adres: NIP:
Osoba kontaktowa:
Tel: E-mail:

.....
.....
.....

- Koszt uczestnictwa jednej osoby w konferencji wynosi
1895 zł + 23% VAT przy rejestracji do 8 września 2017 r.,
2395 PLN + 23% VAT przy rejestracji po 8 września 2017 r.
- Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch.
- Przesłanie do Bonnier Business Polska faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego, stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a Bonnier Business Polska. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana e-mailem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego.
- Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem konferencji.
- Wpłaty należy dokonać na konto:
Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o.
Kijowska 1, 03-738 Warszawa
Danske Bank A/S SA Oddział w Polsce
PL 14 2360 0005 0000 0045 5029 6371
- Rezygnację z udziału należy przysłać listem poleconym na adres organizatora.
- W przypadku rezygnacji nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem konferencji obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 20% opłaty za udział.
- W przypadku rezygnacji w terminie późniejszym niż 21 dni przed rozpoczęciem konferencji pobierane jest 100% opłaty za udział.
- Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w konferencji powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
- Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
- Zamiast zgłoszonej osoby w konferencji może wziąć udział inny pracownik firmy.
- Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania konferencji.

Bonnier Business (Polska) Spółka z o.o. wydawca dziennika biznesowego Puls Biznesu i portalu pb.pl, z siedzibą w Warszawie, 03-738, ul. Kijowska 1, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st.Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Rejestrowy pod numerem KRS 24847, numer NIP 113-01-55-210, REGON: 011823316, kapitał zakładowy: 2 000 000,00 PLN

Zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2016 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2016r. poz. 922) Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej Bonnier) informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez Bonnier, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów Bonnier. Wyrażamy również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących Bonnier oraz ich klientów. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

pieczętka i podpis