



**Puls  
Biznesu**

Konferencja

# WINDYKACJA **2018**

WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

22 MAJA 2018, WARSZAWA

# Konferencja

# WINDYKACJA 2018

## WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

Szanowni Państwo,

Przed nami kolejna, już trzecia edycja Konferencji „Windykacja 2018”, zaplanowana na 22 maja 2018 r., w Warszawie, na którą już dziś serdecznie Państwa zapraszam. **Celem konferencji jest wyjście naprzeciw problemom zarządzania należnościami** w firmach działających w sektorze B2B. Będziemy podążać za **aktualnymi trendami i budować optymalne modele procesów windykacyjnych**. Dzięki inspiracjom dostarczonym przez prelegentów oraz dyskusjom w profesjonalnym gronie przy stołach eksperckich dowiecie się Państwo, jak odzyskiwać należności.

**Spójrz na windykację z nowej perspektywy!**



Serdecznie zapraszam!  
**Aldona Mlonek**,  
Project Manager

Konferencje windykacyjne Puls Biznesu wyróżniają się na rynku maksymalnie merytorycznym i praktycznym podejściem do tematu. To właśnie dlatego z pełną odpowiedzialnością rekomenduję udział w nich każdemu kto chce być na bieżąco w naszej dynamicznie rozwijającej się branży.

W tym roku między innymi: jedni z najlepszych prawników windykacyjnych w Polsce pokażą jak zmieniło się prawo w ostatnim roku i jak zmieni się w najbliższym czasie.

Posłuchamy o nowoczesnym Skip Tracingu oraz komunikacji pisemnej w windykacji, o wskaźnikach i miarach w branży oraz budowaniu relacji z Klientami opóźniającymi płatności. Dla tych, którzy chcą szybko dużo zarobić będzie prelekcja jak negocjować spłatę dużych należności. Do tego generator rozwiązań windykacyjnych czyli stoły eksperckie.

A na deser świetny warsztat.

Osobiście rekomenduję udział w tej konferencji.

Borys Sadowski  
Dyrektor Generalny  
GEKKO Collections  
„Lepsi ludzie w windykacji.”

### PODZAS KONFERENCJI GWARANTUJEMY:

- jedyną w swoim rodzaju atmosferę stworzoną przez zaproszonych ekspertów
- stworzenie platformy wymiany doświadczeń
- bazę wiedzy i najlepsze praktyki dla dyrektorów i menadżerów zarządzających należnościami case studies, sesję warsztatową, stoły dyskusyjne
- aktualne tematy i innowacyjne rozwiązania do zastosowania w Państwa firmach
- znakomitych inspiratorów, którzy chcą dzielić się tym, co udało im się stworzyć i zainspirować Państwa do działania
- certyfikat potwierdzający, że jesteś częścią społeczności Windykacja 2018

Organizator:

Patron:

Partner merytoryczny:

Patron medialny:



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.



PZZW



GEKKO  
Collections



# Konferencja

# WINDYKACJA 2018

## WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

### Bezwzględny jak windykator

**pb.pl** 2018.01.11

Niemili, opryskliwi i bez skrupułów — tak najczęściej kojarzą się Polakom pracownicy branży windykacyjnej. Wizerunek osób zatrudnionych w windykacji wciąż pozostawia wiele do życzenia — pokazuje badanie zrealizowane przez Ipsos na zlecenie firmy Wonga. Wynika z niego, że co trzeci respondent utożsamia windykatorów z osobami bez skrupułów, natomiast dla co czwartego badanego praca na tym stanowisku kojarzy się z opryskliwymi i niemiłymi ludźmi. Negatywne skojarzenia. Tylko co dziesiąta osoba w pracownikach windykacji widzi konsultantów, którzy, kontaktując się z klientami, chcą ich wesprzeć w rozwiązywaniu problemów. Dla 6 proc. respondentów praca windykatora kojarzy się...

### Windykacyjne eldorado odchodzi w przeszłość

**pb.pl** 2018.01.10

Inwestorzy muszą odzwyczaić się od tego, do czego przyzwyczaili ich Kruk. Rentowność odzyskiwania długów maleje. Nawet o 10 proc. taniały wczoraj akcje Kruka po przekazaniu przez windykatora na początku sesji raportu z garścią informacji o swoim biznesie w IV kw. i wstępnymi wynikami za cały rok. Nominalna wartość kupionych wierzytelności spadła o 22 proc., a nakłady na te zakupy o 40 proc. Szacunkowy zysk za cały 2017 r. wzrósł o 20,6 proc. — do 300 mln zł, choć w przeliczeniu na akcję poprawa wyniosła tylko 13,6 proc. (...)

### Zmiany dotyczące dłużników weszły w życie

**pb.pl** 2017.11.17

W życie właśnie weszły przepisy, które mają ułatwić życie polskim przedsiębiorcom. Wystarczy trzydzieści dni zwłoki w opłaceniu faktury, by trafić do rejestru dłużników. Do tej pory termin ten był dwukrotnie dłuższy. To nie jedyna zmiana. Zmienia się też zupełnie zakres informacji, które Biura Informacji Gospodarczej będą mogły przekazywać przedsiębiorcom. - Skróciły się terminy, po których można wpisać dłużnika do Biura Informacji Gospodarczej. Do tej pory obowiązywał sześćdziesięciodniowy termin, ustawa skróciła go do trzydziestu dni. To w zamiarze Ministerstwa Rozwoju, ma spowodować oczywiście zmniejszenie zatorów płatniczych, poprawienie krążenia pieniądza w gospodarce i zapewne tak się stanie - mówi Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów. Według danych Krajowego Rejestru Długów, w trzecim kwartale zatory płatnicze najmniej dotknęły przedsiębiorstwa przemysłowe, najgorszą sytuację pod tym względem miały natomiast firmy budowlane (...)

### Będzie trudniej odzyskać należności

**pb.pl** 2017.07.23

Roszczenia wobec konsumentów mają szybciej się przedawniać — przewiduje projekt noweli Kodeksu cywilnego. Konsultowane obecnie zmiany w prawie cywilnym budzą wątpliwości przedsiębiorców co do skuteczności zaspokajania zaległych należności przez wierzycieli. Według Konfederacji Lewiatan niepewne i prawnie ryzykowne może być pozasądowe dochodzenie przedawnionych roszczeń. Projekt nowelizacji Kodeksu cywilnego, postępowania cywilnego oraz ustawy o prawach konsumenta autorstwa resortu sprawiedliwości zakłada m.in. skrócenie ogólnego okresu przedawnienia z obecnych 10 lat do sześciu, zachowując termin trzyletni dla roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (...)

Konferencja

# WINDYKACJA 2018

WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

PROGRAM

22 MAJA 2018

**08:30** Rejestracja, poranna kawa, rozpoczęcie konferencji

**09:00** **Aspekty prawne windykacji – zmiany prawa i najnowsze orzecznictwo**

**Karol Sienkiewicz - Radca prawny, Sienkiewicz i Zamroch Radcowie prawni Spółka Partnerska**

- Nowe regulacje prawne z obszaru windykacji
- Przedawnienie roszczeń: proponowane zmiany i orzecznictwo
- Odpowiedzialność zarządu w przypadku bezskutecznej egzekucji – możliwości prawne w tym zakresie

**09:50** **Budowanie relacji z Klientem opóźniającym płatności**

**Adriana Piotrkowska – Kierownik Sekcji Kontroli Należności i Windykacji, Klima Therm**

- Sposoby i źródła pozyskiwania informacji o kontrahentach
- Dopasowanie wartości kredytu kupieckiego do potrzeb zakupowych
- Odpowiednia segmentacja klientów
- Należyte zabezpieczenie należności
- Obsługa posprzedażowa – dopasowanie do klienta i rodzaju relacji

**10:40** Przerwa kawowa/networking

**11:00** **Zaawansowane techniki komunikacji w zarządzaniu należnościami**

**Elżbieta Szymańska - Kontroler Należności, IKEA Centres Polska S.A.**

- Rodzaje komunikatu – kiedy i dlaczego warto korzystać z różnych form i kanałów
- Co to znaczy: skuteczne dotarcie do klienta z komunikatem o zadłużeniu?
- Proces tworzenia treści różnych komunikatów - dostosowanie przekazu do aktualnego odbiorcy

**11:50** **Negocjacje windykacyjne należności o wysokich saldach**

**Borys Sadowski – Dyrektor Generalny, GEKKO Collections**

- Teoria a praktyka czyli o mitach dotyczących windykowania dużych kwot
- Największe błędy w windykowaniu należności o wysokich saldach
- Co robią najlepsi: scenariusze procesów oraz techniki negocjacyjne i perswazyjne
- Przekładanie efektów windykacji należności o wysokich saldach na wyniki oraz ocenę działu i windykatora

**12:40** Lunch

**13:40** **Metody dotarcia do dłużnika i nakłonienia go do spłaty**

**Katarzyna Nijander - Dyrektor ds. Windykacji, BD Energia Sp. z o.o.**

- Źródła poszukiwania danych dłużników
- Procesy digitalizacji w windykacji – nowe rozwiązania w procesach windykacyjnych
- Portret dłużnika – typowe zachowania

Konferencja

# WINDYKACJA 2018

WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

PROGRAM

22 MAJA 2018

**14:30** **Efektywne zarządzanie wierzytelnościami na przykładzie branży motoryzacyjnej**

**Justyna Warda - Credit Manager, TB Truck & Trailer Serwis**

- Etapy postępowania windykacyjnego (windykacja miękka i twarda)
- Zasady postępowania na etapie sądowym
- Przykłady wdrożonych rozwiązań i korzyści z nich wynikające
- Efektywne zarządzanie windykacją polubowną

**15:20** **Przerwa kawowa/networking**

**15:30** **STOŁY EKSPERCKIE Generator rozwiązań windykacyjnych**

Formuła stołów eksperckich to udział w dyskusjach z ekspertem - każdy z Państwa może wybrać jeden ze stołów dyskusyjnych i wziąć udział w dyskusji na dany temat. Dzięki tej formule mogą Państwo wymienić opinie z pozostałymi uczestnikami, ale również zadawać pytania ekspertowi. Zachęcamy do wspólnego generowania pomysłów!

**STOŁ 1**

**Jak zadbać o jakość rozmów z windykacyjnych - Quality Monitoring w praktyce**

**Borys Sadowski - Dyrektor Generalny, GEKKO Collections**

**STOŁ 2**

**Nowe ustawy komornicze - szanse i zagrożenia**

**Michał Rączkowski - Adwokat, Partner Zarządzający, RK Legal**

**Jan Prasalek - Ekspert ds. prawnych, RK Legal**

- Dalsze ograniczenia przyjmowania spraw spoza rewiru;
- Opłaty egzekucyjne, w tym opłaty obciążające wierzyciela;
- Zmiana statusu i zasad funkcjonowania komorników;
- Egzekucja z ruchomości wg nowych zasad - czy czeka nas paraliż?

**STOŁ 3**

**Miary badania skuteczności prowadzonej windykacji**

**Rafał Hermański - Członek Zarządu, Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami**

**16:20** **PRAKTYCZNE WARSZTATY Tworzenie nowej kultury negocjacji a zaangażowanie pracowników**

**- Case Study na podstawie Vivus Finance**

**Katarzyna Karolak - Trener w Departamencie Windykacji, Vivus Finance**

**17:10** **Zakończenie konferencji i wręczenie certyfikatów**

# Konferencja

# WINDYKACJA 2018

## WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

### PRELEGENCI



#### **RAFAŁ HERMAŃSKI**

*Członek Zarządu, Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami*

Przedsiębiorca (ekonomista), zarządzający jedną z polskich firm windykacyjnych (od 2000r.) INKASO Hermański – firmy o ugruntowanej pozycji na wielkopolskim rynku wierzytelności, posiadającej autorski system zarządzania procesami monitorowania długów. Współzałożyciel, (od 2003r.) Członek Zarządu Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami (dawnej Polskiego Związku Windykacji) - organizacji powstałej w 2003r, skupiającej ponad 60 podmiotów zajmujących się dochodzeniem należności i obrotem wierzytelnościami. Dzięki swoim działaniom wpłynął m.in. na zmiany w ustawie o biurach informacji gospodarczej, ustawy o podatku od towarów i usług (VAT), interpretacji dot. ustawy o ochronie danych osobowych. Zabiega o upowszechnienie dobrego wizerunku firm działających w branży i przełamywanie złych stereotypów w związku z przedmiotem działalności członków Związku. Od roku 2013 prezes zarządu w YBT S.A. Uznany autorytet w dziedzinie zarządzania wierzytelnościami, windykacji należności oraz negocjacji z dłużnikami. Współpracuje merytorycznie z redakcjami dzienników oraz prasy branżowej: Rzeczpospolita, Puls Biznesu, Gazeta Prawna, Miesięcznik Bank, Gazeta Bankowa, Gazeta Wyborcza itd. Prelegent podczas szkoleń i konferencji poświęconych m.in. tematyce operacyjnego zarządzania wierzytelnościami, sposobów zabezpieczeń przed powstawaniem długów, negocjacji w windykacji, psychologicznych aspektów komunikacji z dłużnikami, rozwoju przedsiębiorczości.



#### **KATARZYNA KAROLAK**

*Trener w Departamencie Windykacji, Vivus Finance*

Certyfikowany Trener Biznesu związany z obszarem windykacji. Konsultant ds. rozwoju kompetencji windykatorów, budowania zaangażowania oraz efektywnego wykorzystania potencjału pracowników. Coach w trakcie certyfikacji ICF. W obszarze szkoleń i rozwoju od 2013r. Posiada doświadczenie w tworzeniu i koordynowaniu projektów rozwojowych związanych z tworzeniem kultury negocjacji, feedbacku, etycznej windykacji, onboardingu oraz budowania ścieżek kariery. Zwolennik innowacyjnych metod rozwoju pracowników. Prywatnie miłośnik podróży i poznawania nowych kultur.



#### **KATARZYNA NIJANER**

*Dyrektor ds. Windykacji, BD Energia Sp. z o.o.*

Wykwalifikowany menadżer o bogatym doświadczeniu w aspektach związanych ze zmianami, restrukturyzacjami i zarządzaniem finansami. Kluczowe kompetencje m.in. w: zarządzaniu portfelem należności i zobowiązań trudnych, doświadczenie w branży energetycznej i finansowej, reorganizacja procesów biznesowych i struktur organizacyjnych, wzmocnienie biznesu poprzez wdrożenia IT. Obecnie jako Dyrektor ds. Windykacji w BD Energia odpowiada m.in.: za windykację należności portfela należności dla wszystkich spółek w grupie, wdrożenie procedur windykacji w strukturach i w systemie finansowo księgowym.



#### **ADRIANA PIOTRKOWSKA**

*Kierownik Sekcji Kontroli Należności i Windykacji, Klima Therm*

Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku na wydziale Finansów i Zarządzania. Z windykacją związana od 2007 roku. Poprzednio zatrudniona w spółce z GK ORLEN. Odpowiedzialna m.in. za tworzenie procedur, weryfikację ich przestrzegania oraz dopasowanie standardów pracy do obowiązujących w grupie. Współtwórcza polityki kredytowej oraz osoba odpowiedzialna za budowę działu. W obecnej spółce od prawie 3 lat roku. Do obowiązków, poza powyższymi, należą bieżąca współpraca z Ubezpieczycielem, Kancelarią prawną oraz m.in. Działem Handlowym.



#### **JAN PRASAŁEK**

*Ekspert ds. prawnych, RK Legal*

Odpowiada za obsługę prawną banków i innych instytucji finansowych. Specjalizuje się w postępowaniu cywilnym, egzekucyjnym i upadłościowym, wspierając klientów m.in. przy prowadzeniu spornych postępowań cywilnych i tworzeniu opinii prawnych oraz procedur obsługi spraw. Autor licznych publikacji w czasopiśmie naukowych i branżowych, związanych z tematyką prawa cywilnego i bankowego. Uczestnik Prawniczego Seminarium Doktorskiego Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, gdzie pod opieką naukową dr hab. Wojciecha Góralczyka przygotowuje pracę pod tytułem „Bankowy tytuł egzekucyjny jako przykład uzasadnionego uprzywilejowania banków, w zakresie sądowego dochodzenia roszczeń”.

# Konferencja

# WINDYKACJA 2018

## WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

### PRELEGENCI



#### **MICHAŁ RĄCZKOWSKI**

Adwokat, Partner Zarządzający, RK Legal

Adwokat, Partner Zarządzający kancelarii RK Legal, specjalista z zakresu prawa cywilnego i postępowań sądowych. W kancelarii koordynuje współpracę z instytucjami finansowymi w zakresie obsługi aktywów wierzytelnościowych B2C. Od 10 lat zarządza kancelarią RK Legal, świadcząca usługi prawne dla biznesu. Firma, której zespół liczy dziś ponad 140 osób, na przestrzeni lat połączyła rzetelną obsługę prawną z ofertą wsparcia podatkowego, księgowego i zarządzania wierzytelnościami. Dzięki temu może profesjonalnie doradzać przedsiębiorcom w kluczowych aspektach prowadzonej działalności. Kancelaria jest członkiem Euro Collect Net Lawyers oraz Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami. Posiada także licencję KNF na zarządzanie funduszami sekuryzacyjnymi. Michał Rączkowski jest członkiem Rady Programowej konferencji April Consumer Credit Days 2018, a wcześniej m.in. Banking Forum. Od wielu lat zasiada w radach nadzorczych spółek handlowych. Swoim doświadczeniem dzieli się z Państwem w trakcie licznych konferencji branżowych i szkoleń.

#### **BORYS SADOWSKI**

Dyrektor Generalny, GEKKO Collections

Dyrektor Zarządzający firmą GEKKO Collections, która od 14 lat jest liderem rynku edukacji windykacyjnej w Polsce. Prawnik z wykształcenia. Były zawodowy windykator i menadżer windykacji. Jest współtwórcą Metody GEKKO®. Zwolennik i propagator Etycznej Windykacji. Najbardziej doświadczony i ceniony trener windykacji w Polsce. Ekspert z zakresu zwiększania efektywności procesów windykacji oraz programów treningowych i motywacyjnych dla windykatorów. Prowadził projekty doradcze lub osobiście szkolił w zakresie windykacji min: Accenture, Arvato Bertelsman, Heineken, Coca Cola, T-Mobile, Polkomtel, Siemens, Polsat, Provident, Kruk, Intrum Justitia, Kredyt Inkaso, Best, Ultimo, EOS, Alior Bank, Bank BPH, Bank Poczty, Bank Zachodni WBK, BGŻ BNP Paribas, BRE Bank, Credit, Agricole, Eurobank, Getin Bank, Idea Bank, Idea Money, PKO BP, ING Bank Śląski, Raiffeisen Polbank, Sygma Bank, DPD, Home Broker, Enea, Energa, Liberty Direct, AXA, Johnson&Johnson, Kolporter, Ruch, VIVUS, Żabka, Żywiec. Osobiście przeanalizował kilkadziesiąt tysięcy rozmów windykacyjnych. Jest autorem innowacyjnych badań w zakresie praktycznej psychologii wpływu, perswazji i negocjacji w obszarze odzyskiwania należności. Obecnie w GEKKO zajmuje się nadzorowaniem trenerów oraz jakości szkoleń i usług, z których znana jest firma. Odpowiada za spójność merytoryczną Metody GEKKO. Prowadzi także osobiście projekty dla najważniejszych Klientów. W fundacji Instytut Windykacji odpowiada za obszar badań naukowych nad windykacją, projekt standaryzacji dla branży windykacyjnej oraz współpracę z ekspertami.



#### **KAROL SIENKIEWICZ**

Radca prawny, Sienkiewicz i Zamroch Radcowie prawni Spółka Partnerska

Radcą prawnym jestem od 2002 r. i od kilkunastu lat doradzam przede wszystkim przedsiębiorcom. Na początku drogi zawodowej związałem się z branżą energetyczną, jednak moja obecna praktyka obejmuje także sektor paliwowy czy budowlany. W ostatnim okresie skupiam się głównie na trudnych aspektach funkcjonowania firm – negocjacjach ze związkami zawodowymi, sprawach korporacyjnych czy odzyskiwaniu trudnych wierzytelności. Moje artykuły publikuje m.in. portal ekonomiczny Gazety Wyborczej i INFOR. Jestem członkiem Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami, sądy rejestrowe często wyznaczają mnie na kuratora spółek.



#### **ELŻBIETA SZYMAŃSKA**

Kontroler Należności, IKEA Centres Polska S.A.

Ekonomista i księgowa z zawodu, windykator z wyboru, społecznik z zamiłowania. Doświadczenie zawodowe zdobywała w międzynarodowych Spółkach od 1994 roku: PriceWaterhouseCoopers, Swede Center S.A., GTC S.A., a od 10 lat pracuje dla IKEA Centres Polska S.A. jako menadżer. W sferze zawodowej najchętniej skupia się na działaniach prewindykacyjnych oraz budowaniu wysokiej jakości relacji z partnerami biznesowymi. Za fundament uważa wypracowanie reguł współpracy z innymi działami wewnątrz swojej Spółki i jasno określonego zakresu kompetencji oraz możliwości stałej wymiany myśli w zakresie osiągnięcia celu. Kieruje i zarządza działem należności, jednocześnie będąc aktywnym windykatorem. W sferze życia osobistego zachęca do brania udziału w wydarzeniach społeczności lokalnych. Przekonywanie innych do podejmowania się pomocy i pracy na rzecz drugiego człowieka czy też społeczności sąsiedzkich, uważa często za dużo trudniejsze, niż rozmowy z dłużnikami. Prowadzi blog o zarządzaniu należnościami [www.windykacjajestkobieta.pl](http://www.windykacjajestkobieta.pl)

#### **JUSTYNA WARDA**

Credit Manager, TB Truck & Trailer Serwis

# Konferencja

# WINDYKACJA 2018

## WYZWANIA NOWOCZESNEJ WINDYKACJI B2B

### FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

**TAK**, chcę wziąć udział w Konferencji Windykacja 2018

Termin: 22 maja 2018r.

1595 PLN netto (od 31 stycznia 2018 do 30 marca 2018)

1895 PLN netto (od 31 marca 2018 do 22 maja 2018)

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

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

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: .....

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w konferencji wynosi: 1595 PLN netto (od 31.01.2018 do 30.03.2018), 1895 PLN netto (od 31.03.2018 do 22.05.2018). Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch.
2. 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.
3. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem konferencji.
4. 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
5. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
6. W przypadku rezygnacji nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem konferencji obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 20% opłaty za udział.
7. W przypadku rezygnacji w terminie późniejszym niż 21 dni przed rozpoczęciem konferencji pobierane jest 100% opłaty za udział.
8. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w konferencji powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
9. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
10. Zamiast zgłoszonej osoby w konferencji może wziąć udział inny pracownik firmy.
11. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania konferencji.
12. Wszystkie treści zawarte w programie konferencji stanowią własność Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. oraz powiązanych z nią podmiotów. O ile Organizator nie postanowi inaczej, nie wolno żadnych materiałów stanowiących własność Bonnier Business (Polska) odtwarzać, wykorzystywać, tworzyć pochodnych prac na bazie materiałów umieszczonych w programie, ani też ponownie ich publikować, zamieszczać w innych materiałach czy też w jakikolwiek inny sposób rozpowszechniać bez uprzedniej pisemnej zgody Bonnier Business (Polska).

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.

pieczęćka i podpis