



**Puls
Biznesu**

Konferencja

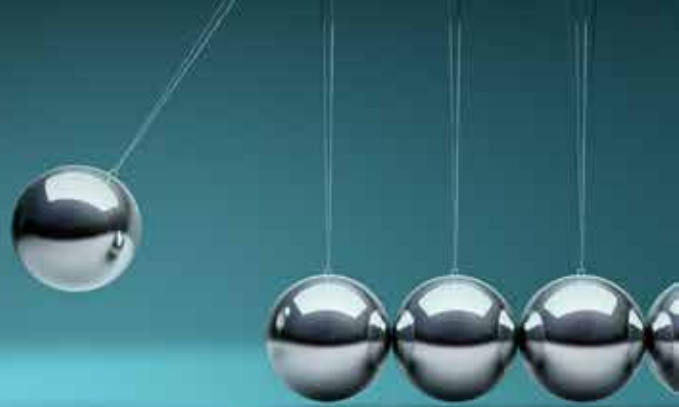
Szef biura ZARZĄDU

**JAK SKUTECZNIE WSPIERAĆ ZARZĄD
I RADĘ NADZORCZĄ**

13-14 grudnia 2017 r., Warszawa

konferencja

Szef biura ZARZĄDU



Jak skutecznie wspierać Zarząd i Radę Nadzorczą

Szanowni Państwo,

Mam wielką przyjemność zaprezentować Państwu program wydarzenia „**Szef Biura Zarządu – jak skutecznie wspierać Zarząd i Radę Nadzorczą**”. W trakcie spotkania połączymy twarde aspekty Państwa pracy związane z funkcjonowaniem w ramach regulacji prawnych i nie mniej ważną sferę relacji i komunikacji, co czyni ten projekt wydarzeniem kompleksowo poruszającym najistotniejsze obszary pracy Szefa Biura Zarządu.

W trakcie konferencji poruszymy kwestie **praktycznego stosowania regulacji warunkujących pracę Szefa biura zarządu**, ale i **ważne kwestie z obszaru zarządzania projektami czy zespołem**.

Będą Państwo mogli wybrać spośród sesji równoległych to, co faktycznie stanowi przedmiot Państwa zainteresowań zawodowych.

Do wygłoszenia prelekcji i poprowadzenia konferencji zaprosiliśmy **wybitnych ekspertów** w swoich dziedzinach.

Udział jest zatem doskonałą sposobnością by wzmocnić swój warsztat, zdobyć nowe umiejętności, wymienić się doświadczeniami z innymi uczestnikami piastującymi podobne funkcje.

Zachęcam do zarezerwowania czasu na udział w wydarzeniu, które będzie doskonałą formą dodatkowego wzmocnienia swoich kwalifikacji.



Ewelina Stęplewska
Project Manager

Szczegółowe informacje:

tel.(22) 333 98 38

e-mail: e.steplewska@pb.pl

Do udziału zapraszamy:

Szefów biur zarządu, Asystentów biur zarządu i asystentów Prezesa, Sekretarzy biura zarządu oraz wszystkie osoby zajmujące się tą tematyką

Organizator

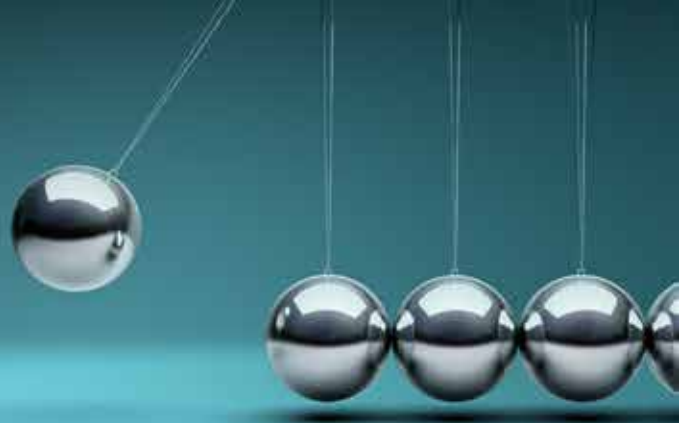


Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. należy do szwedzkiej Grupy Bonnier – jednego z największych na świecie koncernów medialnych posiadającego 175 firm w 16 krajach. Wydawca „Puls Biznesu” – najbardziej opiniotwórczego medium biznesowego, prowadzi również portale ekonomiczne pb.pl i bankier.pl, docierające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

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PROGRAM / 13 grudnia 2017 r.

08:30 Rejestracja uczestników, poranna kawa

09:00 Kluczowe zmiany prawne dotyczące prowadzenia obsługi zarządu

Ewa Szlachetka, Adwokat, Partner kierujący zespołem fuzji i przejęć oraz bankowości i finansów w kancelarii prawnej Wierzbowski Eversheds Sutherland

- Uregulowanie organizacji i funkcjonowania biura zarządu
- Regulacje wynikające ze statutów/umów spółek
- Stosowanie regulaminów w spółce
- Obsługa posiedzeń oraz tworzenie uchwał zarządu
- Aktualne i planowane nowelizacje KSH oraz innych przepisów

10:00 Obowiązki spółek giełdowych oraz walne zgromadzenia

Dariusz Kulgawczuk, Partner, Radca prawny Kancelarii Prawnej RKKW – Kwaśnicki, Wróbel & Partnerzy, LL.M.

- Nietypowe naruszenie obowiązku informacyjnego akcjonariuszy spółek publicznych na przykładach
- Nietypowe naruszenie obowiązku wezwaniowego akcjonariuszy spółek publicznych na przykładach
- Szczegółne uprawnienia i obowiązki zarządu oraz przewodniczącego walnego zgromadzenia związane z rozpoczęciem i przebiegiem walnego zgromadzenia

10:50 Przerwa na kawę

11:10 Naruszenie regulacji compliance i odpowiedzialność karna kadry

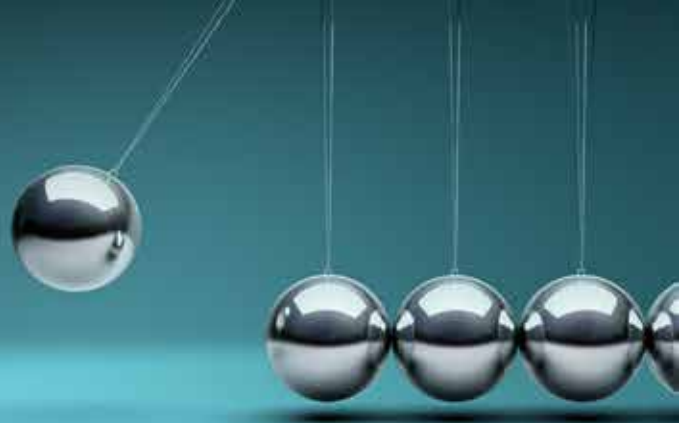
Dominika Stępińska-Duch, Adwokat, Partner Raczkowski Paruch

- Czym są regulacje compliance i kogo obowiązują?
- Na czym polega niedopełnienie obowiązków lub nadużycie uprawnień?
- Czy nadużycie uprawnień lub niedopełnienie obowiązków jest przestępstwem?

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PROGRAM / 13 grudnia 2017 r.

12:00 Klasyczne pułapki w umowach handlowych, czyli o czym należy pamiętać przed podpisaniem

Kuba Ruiz, LL.M., Adwokat, Counsel, kieruje praktyką digital w polskim biurze Bird & Bird

- Architektura umowy
- Wybór prawa umowy
- Definicje
- Zakres odpowiedzialności
- Gwarancja / rękojmia
- Procedury odbiorowe / akceptacja
- Własność intelektualna

13:10 Przerwa na lunch

14:10 Zarządzanie informacjami niejawnymi

Tomasz Koellner, Adwokat, Head of IP/TMT, Chabasiewicz Kowalska i Partnerzy

- Czym jest informacja poufna w świetle prawa i jakiej podlega ochronie
- Jak skutecznie zapewnić ochronę informacji poufnych w przedsiębiorstwie

15:00 Dokumentacja korporacyjna

dr Dominik Sypniewski, Senior Associate, Góralski & Goss Legal

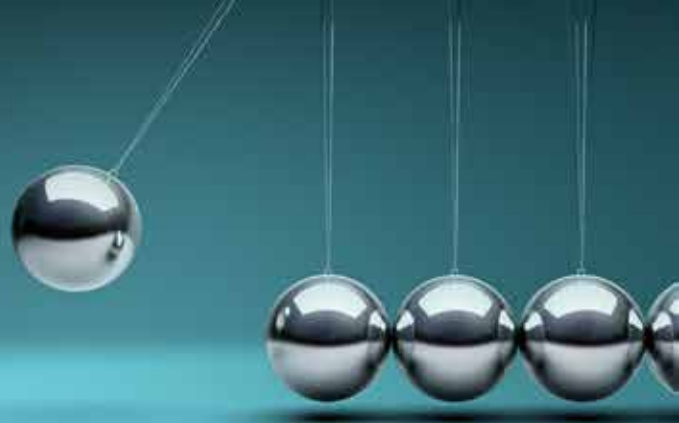
- Dokumentacja korporacyjna: obligatoryjna i fakultatywna
- Zakres i zasady tworzenia
- Dobre praktyki obiegu dokumentów
- Ochrona dokumentów korporacyjnych – uwarunkowania prawne

16:00 Zakończenie I dnia konferencji

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PROGRAM / 14 grudnia 2017 r.

08:30 Rejestracja uczestników, poranna kawa

09:00 **Prowadzenie projektów**

Marcin Farkowski, WW Director of Project Management Excellence, Lionbridge

- Co to jest projekt?
- Czy mój projekt jest ważniejszy od innych projektów?
- Czym się różni plan projektu od harmonogramu i kiedy wystarczy harmonogram?
- Jak optymalnie zidentyfikować oczekiwania klienta i dlaczego należy to robić?
- Czy zarządzanie interesariuszami ma sens?
- Jak zarządzać czasem w projekcie
- O czy należy pamiętać podczas planowania komunikacji?
- Jakie mamy do dyspozycji narzędzia komunikacji?
- Po co zarządzamy ryzykiem i co z tego mamy?
- Jak delegować zadania?
- Jak rozwiązywać problemy w projektach

Zarządzanie zespołem: delegowanie zadań, komunikacja w zespole

Kazimierz F. Nalepa, Doradca, trener, coach, TMTgroup

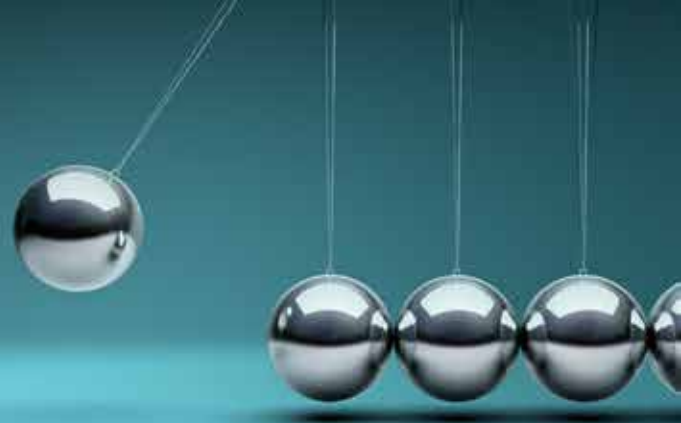
- Zarząd jako specyficzny rodzaj zespołu
- Trzy filary skuteczności zespołu
- Precyzyjna diagnoza zespołu – 11 wymiarów
- Obszary zgodnej współpracy – obszary konfliktów
- Model analizy sytuacji: interesy, osobowości, informacja, pozycje w strukturze, wartości
- Kiedy zespół dobrze pracuje
- Role w zespole
- Dysfunkcje zespołu i ich ceny
- Rola i możliwości Szefa Biura Zarządu w aspekcie pracy zespołowej

11:00 Przerwa na kawę

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PROGRAM / 14 grudnia 2017 r.

11:20 Relacje międzynarodowe w biznesie

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

Czy każdy jest inny? Tak. Jednocześnie socjologia podpowiada nam, że w zespołach, społecznościach i społeczeństwach istnieją reguły, procesy i struktury – a jednostki podlegają tym „mechanizmom”, co nadaje wspólną charakterystykę ich zachowaniom. Ważne kryteria oceny przewidywalnych zachowań negocjacyjnych danej strefy kulturowej to np. poziom emocjonalnej ekspresyjności oraz stopień konfrontacyjności. Podobni do siebie Japończycy i Szwedzi są na przeciwnym biegunie do Rosjan, Francuzów i negocjatorów z Izraela. Hindus i Arab z Arabii Saudyjskiej jest skrajnie różny od Niemca, Holendra i Duńczyka. A gdzie są Polacy? Blisko Amerykanów, którzy jednak różnią się sporo od Brytyjczyków. Jak z nimi rozmawiać? Co dla wybranej nacji jest ważne? Na co trzeba uważać, czego unikać? I wreszcie: jak być sobą, a jednocześnie dostosować się do sytuacji tak, aby być skutecznym? Komunikacja Nieantagonizująca™ aplikuje zawsze i daje efekty w kontakcie z każdą strefą kulturową! A więc... jest „coś uniwersalnego”, co ułatwia nam zadanie „dogadania się”. Zawodowy negocjator z setkami międzynarodowych doświadczeń negocjacyjnych przybliży nam ten temat w sposób praktyczny i przystępny

Stres i sytuacje kryzysowe w pracy – jak sobie z nimi skutecznie radzić

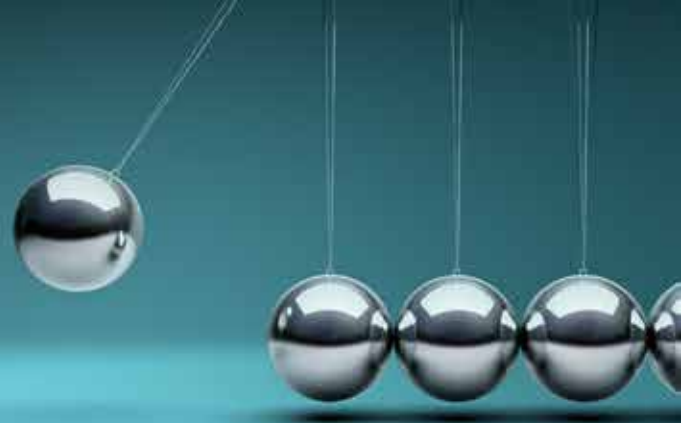
Monika Kantowicz -Gdańska, Konsultant, audytor, moderator, MKG Consulting

- Stres – jak się objawia i jak go minimalizować
- Nasze ciało „mówi za nas” – elementy języka ciała i praca nad nimi
- Moje reakcje na stres – autorefleksja indywidualna
- Dobre praktyki radzenia sobie ze stresem
- Techniki pomostowe, czyli sposoby na to, jak radzić sobie w trudnych sytuacjach komunikacyjnych

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PROGRAM / 14 grudnia 2017 r.

14:00 Organizacja spotkań biznesowych

Adam Jarczyński, Partner, Polska Akademia Protokołu i Etykiety

Zasady spotkań wewnętrznych

- przygotowanie do zebrań
- goście, kolejność powitania, rola sekretariatu
- telekonferencja, tryb głośnomówiący
- przerwy kawowe, serwis kawowy, catering

Zasady spotkań zewnętrznych

- przyjęcia stojące i zasiadane – organizacja i uczestnictwo
- 8 zasad biznesowego lunch'u
- jak pisać i „czytać” zaproszenia w biznesie
- kod wizytówkowy
- small talk
- dress code
- najczęściej popełniane błędy przy doborze biznesowej garderoby
- zestaw menedżerski na każdą okazję
- na co możemy sobie pozwolić – kwestia indywidualności

„Instrukcja obsługi Szefa”-optymalny model współpracy

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

Szef biura Zarządu powinien doskonale rozumieć jaki jest optymalny model współpracy z każdym członkiem zarządu i umieć z nim efektywnie kooperować. Aby to było możliwe, powinien precyzyjnie wiedzieć gdzie, jak i na ile należy zmienić własne naturalne zachowania na rzecz tych, które są skuteczne i optymalne w danym przypadku. Jeśli to umie, jest dużo bardziej ceniony i lubiany.

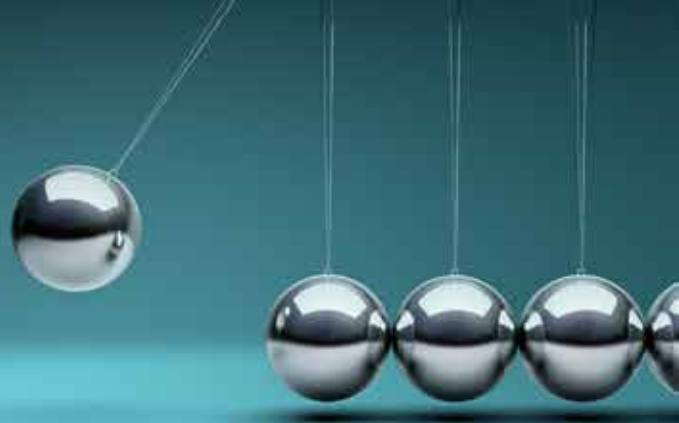
- Optymalny model współpracy z Szefem
- Typy preferowanych relacji
- Typy osobowości
- Zachowania w konflikcie
- Typy sytuacji
- Pięć pól konfliktu – współpracy
- Nietypowe problemy i sytuacje

16:00 Zakończenie konferencji i wręczenie certyfikatów

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PRELEGENCI



Marcin Farkowski

WW Director of Project Management Excellence w Lionbridge

Zajmuje się tworzeniem, wdrażaniem i usprawnianiem procesów operacyjnych w globalnej formie lokalizacyjnej Lionbridge, szkoleniami i budowaniem globalnej społeczności Menedżerów Projektów. Współtwórca metodyki zarządzania projektami lokalizacyjnymi Lionbridge Excellence in Operations (LEO). Również Menedżer wielu strategicznych projektów globalnych, w tym integracji operacyjnej nowych akwizycji Lionbridge. Autor szkoleń z zarządzania projektami, programów szkoleniowych w Lionbridge, promotor PMP, Lean Six Sigma Green Belt.



Adam Jarczyński

pomysłodawca i partner w Polskiej Akademii Protokołu i Etykiety

Od blisko 20 lat popularyzuje wiedzę z zakresu dobrych manier w biznesie, bon tonu i protokołu dyplomatycznego. Praktyk z doświadczeniem zdobytym w dyplomacji oraz firmach o międzynarodowym zasięgu. Łączy wiedzę biznesową z protokołarną. Związany zawodowo z Public Relations, komunikacją marketingową i brandingiem. Współtworzył kampanie wizerunkowe dla instytucji publicznych oraz podmiotów prywatnych. Autor wystąpień publicznych i laudacji dla przedstawicieli sektora prywatnego i rządowego. Często cytowany w zakresie etykiety. Wieloletni gospodarz rubryki „Savoir – Vivre” magazynu „LOGO”. Autor książki pt. „Etykieta w biznesie” OnePress 2009 / 2015 oraz „Z klasą, na luzie” ZNAK 2017. Współorganizator międzynarodowych konferencji i wydarzeń specjalnych, w trakcie których odpowiadał m.in. za protokół dyplomatyczny. Przeszkolił setki pracowników firm związanych z różnymi branżami – od usługowych, po produkcyjne. Praktyk biznesu, doświadczony menedżer. Swoją pasję, savoir – vivre opisuje na blogu www.dobremaniery24.pl



Monika Kantowicz-Gdańska

Konsultant, audytor, moderator, MKG Consulting

Od wielu lat współpracuje z firmami z różnych branż oraz instytucjami sektora publicznego. Wierzy w siłę konstruktywnego dialogu, który pomaga uwalniać potencjał drzemący w ludziach, zespołach, organizacjach. Jest konsultantem, certyfikowanym trenerem i audytorem, z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi. Zajmuje się w szczególności projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań rozwojowych oraz badaniem i doskonaleniem organizacji (m.in. wizerunku pracodawcy). Doradza i szkoli w zakresie różnych aspektów polityki personalnej wpływających na przyciąganie pracowników do organizacji oraz kształtowanie ich motywacji i zaangażowania. Zrealizowała szereg projektów ukierunkowanych na zwiększanie efektywności działań personalnych (projektowanie i realizacja audytów oraz tworzenie rekomendacji działań doskonalących). Prowadzi Konferencje konsultacyjno-szkoleniowe, szkolenia i wykłady z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi oraz PR (kształtowanie wizerunku pracodawcy, komunikacja menedżerska, komunikacja wewnętrzna w organizacji, zarządzanie talentami, zarządzanie wiedzą i inne obszary tematyczne). Jako niezależny konsultant i trener pracuje od 2006 roku.



Tomasz Koellner

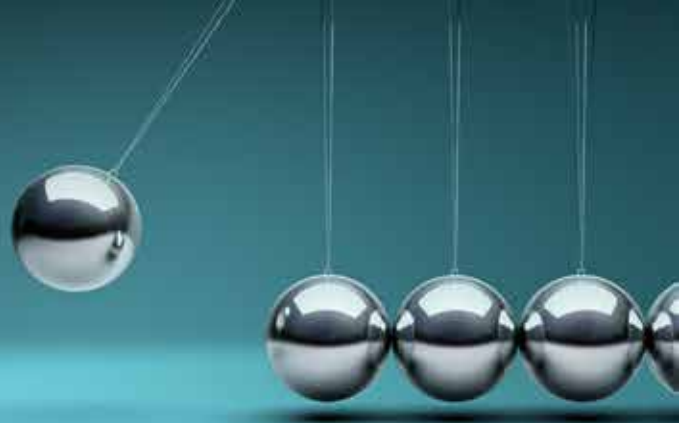
Adwokat, Head of IP/TMT, Chabasiewicz Kowalska i Partnerzy

Doświadczenie zawodowe zdobywał w wiodących krakowskich kancelariach prawnych, specjalizując się w doradztwie prawnym związanym z działalnością gospodarczą, zarówno na rzecz podmiotów polskich, jak i zagranicznych, w szczególności w zakresie prawa cywilnego, prawa własności intelektualnej, zwalczania nieuczciwej konkurencji, ochrony danych osobowych, ochrony dóbr osobistych, czy też wszelkich aspektów związanych z handlem elektronicznym (e-commerce). Poza językiem polskim prowadzi obsługę prawną także w języku angielskim. Włada również biegle językiem hiszpańskim. Autor licznych artykułów w czasopiśmie naukowych oraz branżowych. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego (2011), członek Krakowskiej Izby Adwokackiej.

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PRELEGENCI



Dariusz Kulgawczuk

Partner, Radca prawny Kancelarii Prawnej RKKW – Kwaśnicki, Wróbel & Partnerzy, LL.M

Posiada rozległe doświadczenie w kompleksowej obsłudze spółek, w tym w zakresie negocjowania złożonych kontraktów handlowych oraz opracowywania umów holdingowych. Doradzał w złożonych sporach korporacyjnych, w tym dotyczących spółek publicznych i niepublicznych oraz w licznych sporach cywilnych, w tym związanych z własnością intelektualną, inwestycjami budowlanymi oraz prawem energetycznym. Doradzał przy transakcjach M&A oraz transakcjach związanych z obrotem nieruchomości. Autor szeregu publikacji z zakresu prawa handlowego i procesowego, współautor pozycji „Orzecznictwo Sądu Najwyższego w sprawach z zakresu prawa spółek handlowych 2006 – 2009”, „Prawo spółek handlowych. Orzecznictwo 2009-2010” i „Prawo spółek handlowych. Orzecznictwo 2011-2012”. Wykładowca na krajowych i międzynarodowych konferencjach i seminariach dotyczących prawa gospodarczego, w szczególności zaś poświęconych prawu spółek i rozwiązywaniu sporów prawnych. Wykładowca na zajęciach dla aplikantów radcowskich w Warszawie. Arbitr Sądu Polubownego przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. Członek rad nadzorczych spółek publicznych. Biegłe posługuje się językiem angielskim i niemieckim. Specjalizacja w zakresie: Prawo Spółek; Spory Korporacyjne; Własność Intelektualna; Nieuczciwa Konkurencja; Umowy (Kontrakty); Postępowania Sądowe i Administracyjne; Arbitraż.

.....



Kazimierz F. Nalepa

Doradca, Coach, Trener, 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 osiągnięciu założonych rezultatów poprzez consulting, coaching oraz indywidualny trening. Zajmuje się inżynierią złożonych procesów zmian organizacyjnych poprzez diagnozy, doradztwo i uczestniczenie w tych procesach w celu ułatwienia ich optymalnego przebiegu.

.....



Kuba Ruiz

Adwokat, Counsel, kieruje praktyką digital w polskim biurze Bird & Bird

Jest ekspertem w dziedzinie IT, rozwiązywania sporów oraz commercial, cenionym przez klientów za zaangażowanie w prowadzenie spraw. Pracował przy kilkudziesięciu projektach IT, w tym przy największych wdrożeniach informatycznych w Polsce, między innymi: przy największych projektach wdrożenia centralnych systemów bankowych, przy projektach dotyczących nabycia usług na ogólnopolski transfer danych za pośrednictwem sieci rozległej (WAN) wraz z towarzyszącymi SLA dla ponad 1000 węzłów sieci, projektach nabycia systemów ERP, CRM i innych systemów bazodanowych, audytach polityk IT governance w największych przedsiębiorstwach w Polsce oraz rozwiązywaniu sytuacji kryzysowych na każdym z etapów realizacji projektów informatycznych. Kuba Ruiz opracowywał i skutecznie negocjował wszelkiego rodzaju kontrakty i umowy, włączając umowy dostawy dóbr lub usług, kontrakty dotyczące sprzętu telekomunikacyjnego, umowy agencyjne, umowy dystrybucji, franchisingowe, umowy licencji, wdrożeniowe i serwisowe, outsourcingowe, sponsoringowe i leasingowe. Jego specjalizacja obejmuje również szeroko rozumiane rozwiązywanie sporów, w tym sporów sądowych i sądowo-administracyjnych, arbitraży, rozmów polubownych oraz mediacji. Kuba Ruiz wyróżnia się szczególnym doświadczeniem w sporach technologicznych, w tym w sporach budowlanych, infrastrukturalnych (rynek energetyczny, przemysł ciężki) oraz IT. Jest ekspertem Krajowej Izby Gospodarczej.

.....



Krzysztof Sarnecki

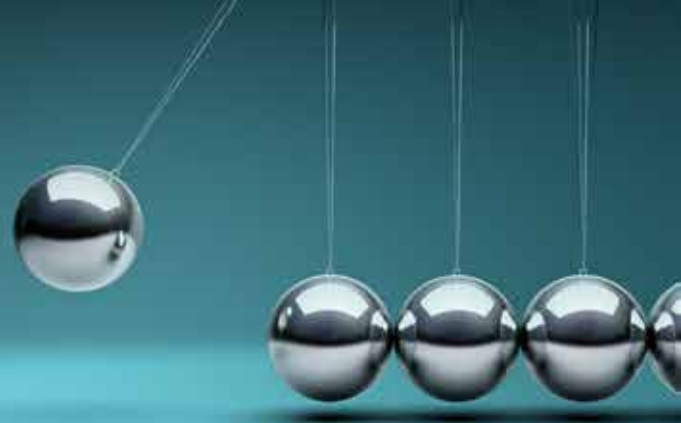
Współzałożyciel QUEST Change Managers i Prezes Zarządu. Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator. Ekspert w zakresie marketingu i budowania przewagi rynkowej firm oraz agent zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm

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 menadżerów. Jeden z nielicznych zawodowych negocjatorów w Polsce z szerokim doświadczeniem międzynarodowym. 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).

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



PRELEGENCI



Dominika Stępińska-Duch

Adwokat, Partner, Raczkowski Paruch

Partner, adwokat. Wcześniej przez wiele lat związana z kancelarią Wardyński i Wspólnicy, gdzie współprowadziła praktykę prawa karnego gospodarczego i prowadziła French Desk. Specjalizuje się w postępowaniach karnych gospodarczych, również w aspekcie transgranicznym. Doradza Klientom w kwestiach związanych z budową, wdrażaniem i monitorowaniem procedur compliance. Ma bogate doświadczenie w prowadzeniu wewnętrznych postępowań wyjaśniających. Doradza Spółkom w przeciwdziałaniu nadużyciom oraz wspiera Klientów w sytuacjach kryzysowych, gdy nadużycia występują. Prowadzi szkolenia z obszaru compliance i odpowiedzialności karnej kadry zarządzającej. Jest członkiem Stowarzyszenia Compliance Polska, członkiem European Criminal Bar Association Advisory Board oraz Sekretarzem Generalnym European Fraud and Compliance Lawyers.



dr Dominik Sypniewski

Senior Associate, Góralski & Goss Legal

Dominik Sypniewski jest radcą prawnym. Zajmuje się sprawami z zakresu prawa administracyjnego, w tym zwłaszcza zagadnieniami związanymi z problematyką prawną nieruchomości i procesem inwestycyjno-budowlanym (gospodarka nieruchomościami, zagospodarowanie przestrzenne, prawo budowlane). Prawnik i adiunkt na Wydziale Administracji i Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Szkoły Głównej Handlowej, a także stypendysta Polsko – Amerykańskiej Komisji Fulbrighta w Centrum Prawa Uniwersytetu Georgetown. Autor licznych publikacji z zakresu prawa administracyjnego i gospodarki nieruchomościami, współautor komentarza do ustawy – Prawo budowlane (LexisNexis), a także wzorów wniosków, pism i umów wykorzystywanych w gospodarce nieruchomościami i procesie inwestycyjno-budowlanym dostępnych w programie LexPolonica. Obsługę Klientów prowadzi w języku polskim i angielskim.



Ewa Szlachetka

Adwokat, Partner, kancelaria Wierzbowski Eversheds Sutherland

Kieruje zespołem fuzji i przejęć oraz bankowości i finansów. Specjalizuje się w prawie spółek handlowych, obsłudze prawnej transakcji fuzji i przejęć, w tym przejęć spółek publicznych oraz w restrukturyzacji grup kapitałowych. Obsługuje również transakcje prowadzone przez fundusze typu Private Equity i Venture Capital. Ma kilkanaście lat doświadczenia zawodowego w doradztwie dla biznesu, zdobytego w pracy w renomowanych kancelariach prawnych. Jest autorką licznych publikacji oraz prelegentką na konferencjach i warsztatach poświęconych zagadnieniom prawa spółek oraz rynków kapitałowych, w tym przejęciom spółek publicznych oraz metodom obrony przed wrogim przejęciem. Ukończyła studia w Centrum Prawa Angielskiego i Europejskiego prowadzone przy Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego we współpracy z Uniwersytetem Cambridge. Jest absolwentką studiów podyplomowych w zakresie międzynarodowego prawa handlowego na Uniwersytecie Kent w Canterbury w Wielkiej Brytanii. Informator IFRL 1000 w latach 2014 i 2016 wyróżnił Ewę Szlachetkę jako jednego z najlepszych prawników (leading lawyers) specjalizujących się w prawie finansowym i korporacyjnym. W 2017 roku została wyróżniona w rankingu Legal 500 jako jeden z wiodących prawników specjalizujących się w transakcjach M&A.

konferencja

Szef biura

ZARZĄDU



FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

TAK, chcę wziąć udział w konferencji SZEF BIURA ZARZĄDU

Termin: 13-14 grudnia 2017 r.

Cena: 1995 zł netto (do 3 listopada 2017 r.)
2395 zł netto (po 3 listopada 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
1995 zł + 23% VAT przy rejestracji do 3 listopada 2017 r.
2395 zł + 23% VAT przy rejestracji po 3 listopada 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 wystania 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.

pieczęć i podpis



konferencje.pb.pl,
szkolenia@pb.pl



Tel +48 22 333 97 77



Faks +48 22 333 97 78

