

# **Budowanie motywacji wewnętrznej i skuteczne techniki wspierające sprzedaż**

29 sierpnia 2018 r., Warszawa



## Budowanie motywacji wewnętrznej i skuteczne techniki wspierające sprzedaż

WARSZTATY  
**Sales Team  
Level UP!**

Szanowni Państwo,

Ten rok jest dość przelotowy, jeśli chodzi o działy sprzedaży. W życie wchodzi bardzo **rewolucyjna zmiana jaką jest RODO**. Musimy od nowa nauczyć się jak funkcjonować w zmienionej rzeczywistości prawnej i w pełni przenieść zmiany na praktyczne funkcjonowanie.

Wskażemy jak **zarządzać polityką leadów** i jaki mamy zakres swobody działania w relacjach z klientem.

Ukażemy negocjacje jak **proces przechodzenia od NIE do TAK**.

Podpowiemy **jak wdrażyć nowego pracownika** by był skuteczny, został z nami na dłużej i miał w sobie prawdziwą, wewnętrzną motywację.

Ale także pokażemy jak wzmacniać tę **motywację wewnętrzną**, zaangażowanie i chęć samorozwoju, a nie tylko szukać zewnętrznych motywatorów, które są rozwiązaniem tylko na krótką metę.

**Wszystko o czym mówimy ma nas przybliżyć do sprzedażowego sukcesu, którego podstawą są przede wszystkim zaangażowani, rzetelni pracownicy.**

Spotkajmy się jak co roku, już podczas **IV edycji Sales Team Level Up**.

Bądź z nami **29 sierpnia !!!**

Zapraszam  
Ewelina Stęplewska  
project manager



Szczegółowe informacje: tel.(22) 333 98 38, e-mail: e.steplewska@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, prowa-dzi 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

29 sierpnia 2018 r.

## WARSZTATY Sales Team Level UP!

08:30

**Rejestracja uczestników, poranna kawa**

09:00

**Sprzedaż po RODO - praktyczne wnioski po wdrożeniu**

Tomasz Dziobiak, Prezes Zarządu, DBMS

RODO jest z całą pewnością najbardziej rewolucyjną zmianą jaka dotyczy firm na przestrzeni kilku ostatnich lat. Przygotowanie się do zmiany to jedno, ale dopiero praktyka realnie pokaże jakie są prawdziwe wyzwania, newralgiczne obszary czy największe trudności. W trakcie sesji pokażemy jak sobie radzić, po nowemu, w zgodzie z obowiązującym prawem, by móc nadal aktywnie i skutecznie sprzedawać.

**W ramach prelekcji wskażemy jak:**

- ➔ Pozyskiwać leady – możliwości, źródła, szanse i ryzyka
- ➔ Zakres swobody w kontaktach z klientem
- ➔ Możliwości docierania do klienta różnymi kanałami
- ➔ Największe uciążliwości pozyskiwania zgód i tego czy RODO realnie stanowi hamulec sprzedaży czy też nie
- ➔ Wpływ nowych regulacji na efektywność sprzedaży

10:00

**Jak z sukcesem wdrożyć nowego współpracownika do zespołu sprzedażowego**

Adam Kubicki, Konsultant biznesowy

Każdy, kto zarządza zespołem sprzedażowym co najmniej przez kilka lat, zauważa pewną prawidłowość. Doradcy, po kilka latach intensywnej pracy zwalniają obroty. Mają już stałych klientów, którzy generują wyniki i coraz bardziej niechętni są do tego, aby aktywnie poszukiwać nowych. Jeśli firma narzuca coraz większe plany sprzedażowe (trudno sobie wyobrazić sytuację, w której to się nie dzieje), to często jedyną szansą ich osiągnięcia jest pojawienie się nowych członków zespołu. Lecz w warunkach silnej konkurencji, często przy zatrudnieniu na małej podstawie i prowizji, która jest najważniejszym składnikiem wynagrodzenia, nowi handlowcy nie przeżywają zbyt długo. Dlatego chciałbym zaproponować Państwu spotkanie, które pomoże Wam zwiększyć swój wskaźnik sukcesu wdrażania nowych członków zespołu. Wskaźnik ten jest oparty na jedynym najważniejszym parametrze jakim jest sukces w sprzedaży.

➔ Czynniki wpływające na poziom sprzedaży nowego współpracownika.

Porozmawiamy o tym, co wpływa na poziom sprzedaży handlowca, jak odnaleźć wąskie gardło, które dusi jego wyniki i co można z tym zrobić.

➔ Jak pobudzić i wzmocnić motywację wewnętrzną nowego sprzedawcy.

Motywacja jest najważniejszym składnikiem sukcesu w sprzedaży i jednocześnie najtrudniejszym do utrzymania. Zwłaszcza wtedy, kiedy pierwsze dni działania przynoszą rozczarowanie. Bez właściwego wsparcia menadżera trudno będzie nowemu współpracownikowi przejść ten okres i nie poddać się rezygnacji. Podczas wystąpienia przedstawię kilka skutecznych metod „stawiania na nogi” handlowca.

➔ Jak stworzyć wspólnie z nowym sprzedawcą skuteczny plan działania.

Pusta motywacja działa tylko na chwilę. Dlatego nowemu współpracownikowi potrzebny jest skuteczny plan działania. Powinien jasno określać jakie czynności, w jakiej ilości i kiedy powinien wykonywać handlowiec, aby pojawiły się oczekiwane wyniki sprzedażowe.

11:00

**Przerwa na kawę**

# PROGRAM

29 sierpnia 2018 r.

## WARSZTATY Sales Team Level UP!

11:20

### Od NIEgocjacji do TAKtyk wywierania wpływu

Tomasz Czyż, Ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i przywództwa

- ➔ Kompromis a kompromitacja – kiedy nie ma przestrzeni, a kiedy nie ma woli na porozumienie.
- ➔ Sprzeczność czy wspólnota interesów – o czym są te negocjacje i założenia oby stron?
- ➔ Mechanizmy walki i ucieczki w sytuacjach konfrontacyjnych – jakie są symptomy sukcesu a jakie porażki na poszczególnych etapach negocjacji?
- ➔ Co jest celem naszych negocjacji: porozumienie, kompromis czy zwycięstwo?
- ➔ Kto ma władzę a kto ma zwycięstwo w procesach negocjacyjnych?
- ➔ Interakcje w trakcie negocjacji – Jak daleko sięga elastyczność a kiedy rozpoczyna się uległość?
- ➔ Strategie negocjacyjne – balans i bilans, pozytywnych i negatywnych zachowań.
- ➔ Teoria Rang Psychologicznych i Społecznych – neutralizowanie toksycznego podejścia.
- ➔ Zadawanie pytań – strategie negocjacji, potęgowanie obaw, strat i ryzyka.
- ➔ Kłamstwo w negocjacjach a kłamstwo w życiu, na przykład podczas tego wykładu ☺.

13:00

### Przerwa na lunch

14:00

### Sprzedaż metodą SPIN

Przemysław Rybarczyk, Partner Zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania

„Jednym z największych błędów popełnianych przez handlowców czy przedstawicieli jest próba sprzedaży produktu. W większości przypadków Klientowi wcale nie o to chodzi... Zazwyczaj ludzie potrzebują rozwiązania swojego problemu, zaspokojenia potrzeb lub likwidacji elementów, które ich blokują. Jeśli tego dowie się sprzedawca, drzwi do serca Klienta otwierają się na oścież. Jak w takim razie rozmawiać z Klientem aby odkrył przed nami swoje rzeczywiste potrzeby? Jak sprawić, aby otwarcie mówił nam o tym co jest dla niego ważne lub czego się obawia? Jak działać, aby sam sobie sprzedał korzystając jedynie z naszego wsparcia? Na te i wiele innych pytań odpowie SPIN.”

16:00

### Przerwa na kawę

16:20

### Przywództwo osobiste w sprzedaży, czyli o wewnętrznej motywacji i ciągłym doskonaleniu

Robert Jasiński, Ekspert przywództwa, praktyk biznesu, autor i mówca biznesowy

Wykład inspirowany realnymi wyzwaniami menedżerów sprzedaży, poświęcony budowaniu odpowiedzialnych i zaangażowanych postaw handlowców w twardych realiach biznesowych. Od kluczowej roli menedżera do praktyki doskonalenia i rozwoju. Opisy przypadków, konkretne sposoby postępowania i inspiracja do dalszego poszukiwania własnych rozwiązań.

- ➔ O praktyce przywództwa w sprzedaży, czyli kilka słów do menedżera ku rozważeniu
- ➔ Od samoświadomości do automotywacji i pełnego zaangażowania – podstawy przywództwa osobistego
- ➔ Jak budować kulturę ciągłego doskonalenia, mądrze wykorzystując sukcesy i porażki

17:20

### Zakończenie warsztatów i wręczenie certyfikatów

# PRELEGENCI

WARSZTATY

**Sales Team  
Level UP!**



**Tomasz  
Czyż**

## **Tomasz Czyż – ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i przywództwa**

Jeden z prekursorów grywalizacji wykorzystywanej w rozwoju kompetencji managerskich. Trener, konsultant, doradca zarządów, manager, psycholog specjalizujący się w prowadzeniu mentoringu wyższej kadry zarządzającej. Autor wielu narzędzi i programów szkoleń z zakresu modelowania kultury organizacyjnej, zarządzania zespołami, negocjacji, sprzedaży, windykacji, obsługi klienta, prezentacji i wystąpień publicznych, a także psychologii marketingu politycznego. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując jako manager wysokiego szczebla największych na świecie banków i firm z branży retail. Absolwent Akademii Telewizyjnej przy Telewizji Polskiej w Warszawie. Należy do grupy Kreatorów Wizerunku pracujących dla polityków i biznesmenów. Jest mówcą motywacyjnym, a także doradcą i trenerem w programach rozwojowych dla kadry menedżerskiej najwyższego szczebla. Bogata wiedza praktyczna, interesująca osobowość i umiejętność wydobycia potencjału z ludzi, z którymi pracuje, stanowią o jego doskonałych kompetencjach trenerskich i mentorskich.



**Tomasz  
Dziobiak**

## **Tomasz Dziobiak – prezes zarządu spółki DBMS zajmującej się big data marketingiem i data consultingiem**

Wierzy, że dane przygotowane w odpowiedni sposób pomagają lepiej zrozumieć świat, a przede wszystkim zachowania klientów. Na co dzień w DBMS nadzoruje realizację kampanii lead generation i uczy marketerów jak wykorzystywać różne źródła danych do poznania potrzeb klienta, by osiągać coraz lepsze efekty sprzedaży. Pasjonat sztucznej inteligencji i matematyki z ludzką twarzą.



**Robert  
Jasiński**

## **Robert Jasiński – ekspert przywództwa, praktyk biznesu, autor i mówca biznesowy**

Praktyk – ceniony ekspert przywództwa, skutecznej komunikacji, wywierania wpływu i sprzedaży. Sprzedawał, obsługiwał klientów, zarządzał i szkolił – te zawodowe doświadczenia (od 1997 roku) stały się podstawą jego działalności rozwojowej i od 2007 roku, jako zewnętrzny ekspert, wspiera liderów i całe organizacje, w budowanie wiedzy, umiejętności i postaw. Zna wyzwania dużego biznesu, rozumie jego specyfikę i komunikuje się jego językiem. Od 2009 całkowicie oddany dwóm autorskim koncepcjom: Świadomego Przywództwa Osobistego oraz Wielopoziomowej Architektury Przywództwa, z którymi zmienia organizacje poprzez wykłady, warsztaty i pracę indywidualną z kadrami menedżerską. Autor wielu artykułów biznesowych oraz książki „Obudź w sobie lidera. Jak przejąć kontrolę nad własnym życiem i odnieść sukces” (Onepress, 2012). Ekspert współpracujący i rekomendowany przez Komitet Jakości Usług Finansowych przy Związku Banków Polskich. Więcej informacji na: [www.robertjasinski.pl](http://www.robertjasinski.pl)



**Adam  
Kubicki**

## **Adam Kubicki – konsultant biznesowy**

Jako menadżer zarządzał grupą ponad stu doradców w firmie pośrednictwa finansowego. Był również agentem i kierownikiem zespołu w firmie ubezpieczeniowej, przez cały okres współpracy przynależał do „Klubu Lidera” zrzeszającego najlepiej sprzedających w firmie. Od września 2000 r. prowadził szkolenia i doradztwo dla menadżerów sprzedaży, agentów i doradców klientów. Posiada międzynarodowy certyfikat International Coach ICC. W branży finansowo-ubezpieczeniowej przeprowadził ponad 12.000 godzin programów szkoleniowo-coachingowych z zakresu sprzedaży produktów finansowych i zarządzania siecią doradców. Jest autorem wielu artykułów dotyczących branży ubezpieczeniowej i finansowej, książek „Jak Ugryźć Klienta Biznesowego” i „Bądź Liderem Albo Odejdź”, redaguje rubrykę szkoleń i rozwoju w Dzienniku Ubezpieczeniowym, regularnie pisze artykuły do Gazety Ubezpieczeniowej. Tworzył wiele projektów szkoleniowo-wdrożeniowych dla firm ubezpieczeniowych i banków. Prowadzi pierwszy w Polsce blog edukacyjny dla branży ubezpieczeniowej – [BiznesUbezpieczeniowy.pl](http://BiznesUbezpieczeniowy.pl).



**Przemysław  
Rybarczyk**

## **Przemysław Rybarczyk – partner zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania**

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, socjolog. Posiada liczne certyfikaty m.in. z zakresu Mediacji, Negocjacji i Rozwiązywania Konfliktów. Coach ICF, konsultant i trener biznesu. Przez ponad 15 lat menadżer zarządzający dużymi zespołami największych międzynarodowych instytucji finansowych w Polsce. Kierował Departamentami Wsparcia Sprzedaży, Rozwoju i Szkoleń Sieci Sprzedaży, Marketingu i Rozwoju Narzędzi Sprzedażowych. Przez 10 lat aktywny sprzedawca. Pełnił funkcję zastępcy szefa sprzedaży jednego z wiodących towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce. Prowadził zajęcia w ramach studiów dziennych i zaocznych Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego a także wykładał dla studentów studiów doktoranckich Akademii Obrony Narodowej. Tworzył i wdrażał systemy wynagradzania, motywacyjne, a także projekty rozwojowe i szkoleniowe dla sprzedawców oraz menedżerów. Budował systemy wsparcia sprzedaży zarówno w kraju, jak i za granicą. Kreuje projekty poprawy efektywności procesów sprzedażowych i HR – doradza w zakresie ich wdrożenia. Specjalizuje się w pracy z Zarządami i kadrami menedżerską w zakresie umiejętności zarządzania, budowania oraz rozwoju zespołu. Realizuje warsztaty, szkolenia oraz sesje coachingowe. Prowadzi nietypowe projekty rozwojowe w trudnych warunkach górskich połączone z pracą coachingową – poprzez metaforę i analogię inspiruje i wprowadza zmiany w organizacjach, ale także sposobie pracy menadżerów. W swojej dotychczasowej działalności poprowadził ponad 1000 dni szkoleniowych, w których wzięto udział kilkanaście tysięcy osób.

29 sierpnia 2018 r.  
Warszawa

**WARSZTATY**  
**Sales Team**  
**Level UP!**

**FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY (CZĘŚĆ 1)**

**CENA UDZIAŁU W WYDARZENIU:**

1495 PLN netto (do 15 czerwca 2018)  
1795 PLN netto (po 15 czerwca 2018)

\*\*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: ..... NIP: .....  
E-mail: ..... Tel: .....

- 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/emu, 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.

29 sierpnia 2018 r.  
Warszawa



## 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 potwierdzenie swoich danych, akceptację regulaminu oraz wyrażenie stosownych zgód. Potwierdzenie danych przez te osoby oraz akceptacja regulaminu są niezbędne do wzięcia udziału w konferencji. Podane dane kontaktowe będą nam służyć także do przekazania informacji o ewentualnych zmianach czy przesłania materiałów szkoleniowych z wydarzenia.

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.

29 sierpnia 2018 r.

Warszawa

WARSZTATY

**Sales Team  
Level UP!****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. Nieważność 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 podmiotu zgłaszającego 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 wielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczenie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiegokolwiek 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 zamieścić 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, urzędem 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 zawarł 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.