



IV Ogólnopolski Kongres "Menedżer w Służbie Zdrowiu"

ZARZĄDZANIE | PRAWO | FINANSE | INNOWACJE

25.01.2024
Łódź, ul. Kilińskiego 145
Hotel Ambassador Premium

7:50 – 8:50	Rozpoczęcie konferencji			
8:50 – 11:00	Sala A – Otwarcie konferencji			
	"Ludzie przychodzą do firmy, ale odchodzą od szefa". Inteligencja etyczna w życiu współczesnego menedżera. Jak krok po kroku zbudować zaufanie w zespole pracowniczym i go nie stracić? <i>Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl</i>			
	Aktualne programy unijne dla sektora ochrony zdrowia – podział środków, główne priorytety i terminy składania wniosków. <i>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</i>			
	Rozwój prywatnych placówek medycznych – jak z sukcesem prowadzić działalność leczniczą? <i>radca prawny Katarzyna Fortak-Karasińska, F/K LEGAL</i>			
Wyzwania dla systemów IT w medycynie <i>Marek Żołnowski, Eurosoft</i>				
11:00 – 11:30	Przerwa Kawowa – foyer			
11:30 – 13:00	Świadczenia komercyjne - prawo (Sala A)	Współpraca z NFZ cz. 1 (Sala B)	Obsługa pacjenta (Sala C)	Personel i ciągłość zatrudnienia (Sala D)
	Reklama wyrobów medycznych oczami prawnika. Jak odnaleźć się w nowej rzeczywistości prawnej? <i>Małgorzata Bernatek, SMOK Kancelaria Prawna</i>	Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a harmonogram przyjęć w podmiocie leczniczym. <i>Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield</i>	Najlepsza strategia obsługi pacjenta - jak dzięki matrycy skuteczności zaprojektować obsługę pacjenta w najlepszej formie? <i>Łukasz Laskowski, Poziom 4</i>	Zakaz konkurencji personelu placówek medycznych. <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>
	Wezwanie do zapłaty i co zrobić, gdy pacjent nie chce zapłacić za wizytę. <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>	Kontraktowanie NFZ czyli jak zawrzeć umowę z funduszem – poradnik prawny. <i>r.pr. Marta Woś, Senior Lawyer w F/K LEGAL</i>	Sztuczna inteligencja w obsłudze klientów rynku ochrony zdrowia <i>Maciej Stanusch, Sovva SA</i>	Czas roztania. Kiedy i w jaki sposób kończyć współpracę? <i>Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener biznesu</i>
	Pacjent u świadczeniodawcy, a wyniki kontroli RPP. Case study. <i>Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield</i>	Standardy prowadzenia rozmowy z wymagającymi i roszczeniowymi pacjentami. Stworzenie procedury reklamacyjnej w kilku krokach. <i>Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl</i>	Roszczenia płacowe personelu medycznego – ocena zasadności <i>r.pr. Katarzyna Sikorska, F/K LEGAL</i>	
13:00 – 13:30	Przerwa Kawowa – foyer			
13:30 – 15:00	Marketing medyczny (Sala A)	E-usługi w medycynie (Sala B)	Prawo w medycynie (Sala C)	Nowoczesny menedżer (Sala D)
	Czemu nie działa? – najczęstsze błędy w marketingu placówek medycznych i jak ich unikać. <i>Dorota Gładkowska, Case Consulting</i>	Elektroniczna Dokumentacja Medyczna w świetle aktualnych zmian. <i>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia</i>	Zgoda pacjenta na udzielanie świadczeń i inne oświadczenia pacjenta. <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>	Filary mądrości - tajniki skutecznego przywództwa. <i>Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting</i>
	Wyróżnij się albo giń – skuteczny content marketing w placówkach medycznych. <i>Dorota Gładkowska, Case Consulting</i>	Rozwój kliniki dzięki platformie Medyc <i>Jakub Ożga, Medyc</i>	Nowe wymogi prawne związane z leczeniem dzieci <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>	Wartość dla zespołu czy strata czasu? Jak prowadzić spotkania pracownicze, żeby pracownicy chcieli brać w nich udział? <i>Łukasz Laskowski, Poziom 4</i>
	Jak być wyjątkowym na rynku? Nietuzinkowe pomysły na marketing placówki medycznej. <i>Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener biznesu</i>	Phishing - odpowiedzialność menedżera za cyberatak w placówce medycznej. Analiza zagrożenia i skuteczne metody przeciwdziałania w ochronie zdrowia. <i>Piotr Rybicki Centrum e-Zdrowia</i>	Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – jak wdrożyć w placówce medycznej nowe przepisy? <i>r. pr. Maciej Mroźewski, Bartłomiej Jurkiewicz, F/K LEGAL</i>	Zwinne zarządzanie (ang. Agile Management) – potencjał i zagrożenia. <i>Marta Chalimoniuk – Nowak, BCC</i>
15:00 – 15:30	Przerwa Kawowa – foyer			
15:30 – 16:30	Sektor prywatny - doświadczenia (Sala A)	Współpraca z NFZ cz. 2 (Sala B)	Ekologia w opiece zdrowotnej (Sala C)	Zarządzanie zespołem cz. 1 (Sala D)
	Wprowadzanie funkcji opiekuna pacjenta w placówce medycznej – kiedy/czy warto? <i>Katarzyna Łempicka, Trener Biznesu</i>	Koordinacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi. <i>Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield</i>	Wymagania prawne z zakresu ochrony środowiska dla Placówek Medycznych <i>Adrianna Herdzin- Stodółka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</i>	Coaching zespołowy w placówce medycznej. Jak skutecznie wspierać i rozwijać zespoły pracownicze? <i>Aleksandra Laskowska, CzasSzkolenia.pl</i>
	Innowacyjność produktu w jednostkach medycznych - prace badawczo – rozwojowe w jednostce medycznej. <i>Karina Przybyło-Kisielewska, BRISTOL**** ART & MEDICAL SPA</i>	Kontrola NFZ w podmiocie leczniczym, a rozliczanie świadczeń. Jak się przygotować? <i>Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield</i>	Wyzwania społeczno-środowiskowe i organizacyjne lidera ESG w ochronie zdrowia <i>Marta Chalimoniuk – Nowak, BCC</i>	Kolorowa współpraca z zespołem, czyli jak wykorzystać kolory z zespołem, osoby o osobowości współpracowników do właściwego zarządzania? <i>Łukasz Laskowski, Poziom 4</i>
16:30 – 16:45	Przerwa Kawowa – foyer			
16:45 – 17:45	Wizerunek placówki medycznej (Sala B)	RODO w ochronie zdrowia (Sala B)	Bezpieczeństwo funkcjonowania firmy (Sala C)	Zarządzanie zespołem cz. 2 (Sala E)
	BOMBA WYBUCHA I CO DALEJ? Strategie zarządzania sytuacjami kryzysowymi w komunikacji marek medycznych. <i>Dorota Gładkowska, Case Consulting</i>	Ochrona Danych Osobowych - odpowiedzialność pracownika podmiotu leczniczego. <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>	Sukcesja - pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom. <i>r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Waławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych</i>	Feedback? Jaki feedback? To był zwykły „opr”, czyli jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany zachowania. <i>Łukasz Laskowski, Poziom 4</i>
	Kocha, lubi, szanuje. W jaki sposób wzbudzać miłość pacjentów do naszej placówki medycznej? <i>Katarzyna Łempicka, Menedżer i Trener biznesu</i>	Naruszenie ochrony danych w placówce medycznej - przebieg postępowania <i>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</i>	Fundacja rodzinna czyli jak zabezpieczyć majątek prywatny na pokolenia <i>r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Waławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych</i>	Jak działać dobrze i nie popełniać błędów, kiedy musisz zarządzać swoimi kolegami. <i>Łukasz Laskowski, Poziom 4</i>
Zakończenie konferencji				

Najczęściej zadawane pytania:

1. **Czy wymagana jest wcześniejsza rejestracja na ścieżki tematyczne?** Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel, panel wybiera się udając do wybranej Sali.
2. **Ile trwają poszczególne wykłady?** Czas wykładów jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane w danym panelu wystąpienia.
3. **Czy mogę zmieniać salę podczas wykładów?** Ze względów organizacyjnych oraz w trosce o jak najwyższą efektywność szkoleniową zalecamy dokonywać zmian sal w trakcie przerw.
4. **Czy otrzymam certyfikat potwierdzający udział?** Certyfikat dla pakietu podstawowego jest wydawany za dodatkową opłatą, natomiast pakiet rozszerzony otrzymuje go w ramach udziału.
5. **Kiedy i w jakiej formie otrzymam materiały wideo w postaci nagranych prezentacji z wykładów w ramach pakietu rozszerzonego?** Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 7 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.
6. **Kiedy i w jakiej formie otrzymam dodatkowe szkolenie wideo i ebooki w ramach pakietu rozszerzonego?** Unikalne wideo szkolenie oraz dwa wskazane w ofercie udziału ebooki zostaną wysłane w ciągu 2 dni roboczych po zakończeniu kongresu.
7. **Czy mogę zarejestrować się już po godzinach rejestracji określonych w programie?** Tak, przez cały okres wydarzenia będzie taka możliwość. Czas wskazany w programie jest okresem czasu wskazanym jako optymalny na przybycie.
8. **Czy w trakcie wydarzenia będzie podawany obiad?** Dla uczestników przygotowaliśmy przerwy kawowe ze zróżnicowanymi przekąskami zapewniając tym samym niezbędną dawkę energii, jakże potrzebną, aby przepracować należycie ten intensywny dzień.

Eksperci:

Aleksandra Laskowska - trener Biznesu, konsultant. Jest trenerem posiadającym bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z jej wieloletnią pracą w dużych, międzynarodowych korporacjach. W 2013 roku ukończyła Akademię Trenerów Biznesu Grupy SET, a od początku 2014 roku systematycznie prowadzi szkolenia dla placówek medycznych z zakresu rozwoju kompetencji społecznych. Jej klientami są zarówno duże szpitale państwowe, prywatne kliniki jak i przychodnie rodzinne i specjalistyczne. Tematy szkoleniowe, które cieszą się największym zainteresowaniem dotyczą przede wszystkim profesjonalnej obsługi pacjenta poprzez przyznanie sobie z sytuacjami trudnymi w celu budowania wizerunku nowoczesnej placówki medycznej przyjaznej pacjentowi, podstaw komunikacji interpersonalnej opartej na empatii i asertywności, zarządzania personelem poprzez komunikację opartą na wzajemnym szacunku, budowania zdrowej współpracy zespołowej oraz radzeniem sobie ze stresem w miejscu pracy.



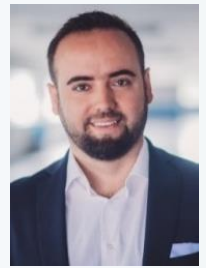
Katarzyna Fortak-Karasińska - radca prawna, founding partner F/K LEGAL, ekspert w zakresie ochrony zdrowia; posiada ponad 15 letnie doświadczenie w doradztwie prawnym i biznesowym na rzecz podmiotów prowadzących działalność medyczną. Wspiera inwestorów, grupy medyczne oraz placówki medyczne w opracowaniu strategii rozwoju działalności. Prowadzi obsługę prawną współpracy z NFZ. Wdraża badania kliniczne w szpitalach i przychodniach. Jest wykładownicą i prelegentem podczas ogólnopolskich seminariów i konferencji dotyczących ochrony zdrowia. Mec. Fortak-Karasińska odbyła aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Łodzi. Jest absolwentką prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz Podyplomowego Studium Prawa Podatkowego organizowanego przez Centrum Dokumentacji i Studiów Podatkowych Uniwersytetu Łódzkiego. Ukończyła Podyplomowe Studia z zakresu Zarządzania Kancelarią Prawną.



Marta Chalimoniuk-Nowak - C-level Executive, ekspert w zakresie strategii marek, analiz rynkowych i zarządzania strategicznego; strateg w Radzie Ekspertów Business Center Club, doradca gospodarczy Grupy Wyszehradzkiej, hubów i inkubatorów przy doradztwie na rzecz rozwoju health & social innovators, współpracownik Krajowego Ośrodka Zmian Klimatu. Ewaluatorka projektów, trener biznesu, współpracownik mediów biznesowych. od kilkunastu lat związana z branżą ochrony zdrowia. Autorka podręcznika z zakresu zarządzania placówkami medycznymi (2021), współautorka Akademii Managera Ochrony Zdrowia WiP. Menedżer z wieloletnim doświadczeniem korporacyjnym, agencyjnym i mediowym, autorka wielu raportów i analiz branżowych. Nauczyciel akademicki MBA w ochronie zdrowia (SGH, AEH, UNS). Edukatorka zdrowia i prezes Polskiego Stowarzyszenia Trenerów Zdrowia, członkini Forum Odpowiedzialnego Biznesu.



Łukasz Laskowski - Trener i właściciel firmy szkoleniowej POZIOM 4, od 2006 roku realizujący projekty rozwojowe w zakresie zarządzania, komunikacji, budowania zespołów, sprzedaży usług medycznych i obsługi pacjenta i klienta. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant systemu psychometrycznego MindSonar i systemu ewaluacji szkoleń KirkPatrick Partners. Do tej pory przepracował na sali szkoleniowej ponad 18000 godzin, spędzonych na rozwijaniu ludzi. Lubi zmieniać otaczającą go rzeczywistość za pomocą pozytywnych przekonań oraz uczyć się bycia tu i teraz od swoich dzieci...



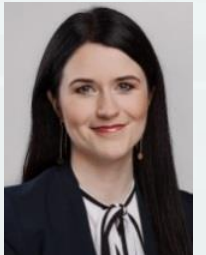
Przemysław Kosiński - Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych. Osoba z wieloletnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie korporacyjnym. Na co dzień pomaga przedsiębiorcom w sprawach gospodarczych, w szczególności w zakresie sukcesji i przekształceń działalności gospodarczych w spółki kapitałowe. Sprawny negocjator i dokładny analityk. Ceni sobie biznesowy networking i budowanie dobrych relacji. Od 2012 roku nieprzerwanie publikuje na łamach dwumiesięcznika „Radca prawny”, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem.



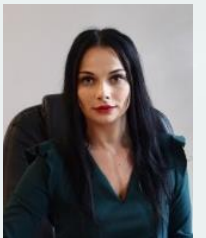
dr n. praw. adwokat Maciej Gibiński - Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie. W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce. Specjalizuje się w ochronie danych osobowych oraz roszczeniach placówek medycznych. Wykładowca akademicki. Inspektor ochrony danych. Autor licznych publikacji z zakresu prawa medycznego. Uczestnik krajowych i międzynarodowych Konferencji naukowych z zakresu Prawa Medycznego.



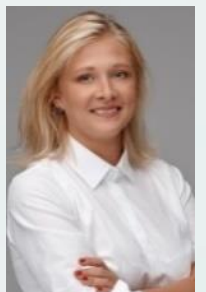
Katarzyna Łempicka - trener, menedżer, Inspektor Ochrony Danych i certyfikowany Audytor Wewnętrzny Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019. Od 7 lat związana z branżą medyczną. Na stałe współpracuje z 5 prywatnymi placówkami medycznymi w Trójmieście. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych, przygotowując procedury sanitarne, procedury pracy oraz dokumentację RODO. W 2017 roku stworzyła bloga dla rejestratorów medycznych i kierowników rejestracji rejestratorkamedyczna.pl, który wspiera pracowników rejestracji w kształtowaniu ich kompetencji zawodowych. Prowadzi szkolenia z zakresu kompetencji miękkich, wdrażania procedur pracy, ochrony danych osobowych oraz wdrażania procedur sanitarnych dla branży medycznej. Jej celem zawodowym jest kompleksowe wspieranie właścicieli placówek medycznych, tak by ich przychodnie działały zarzutu.



Katarzyna Adamska - Associate w Kancelarii Fairfield. Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia. Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji. Doświadczony wykładowca i szkoleniowiec w obszarze ochrony zdrowia. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku Prawo, Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego na kierunku Zdrowie Publiczne oraz licznych kursów dotyczących zarządzania w ochronie zdrowia. Obecnie doktorantka kierunku Prawo na Uczelni Łazarskiego.



Katarzyna Sikorska - Senior Lawyer, Radca Prawny specjalizuje się w obszarze prawa medycznego ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów leczniczych finansowanych ze środków publicznych i prawa pracy. Odbyła aplikację radcowską przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Łodzi, absolwent prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego



Bartłomiej Jurkiewicz - prawnik specjalizujący się w prawie ochrony zdrowia i ochrony danych osobowych. Audytor wiodący systemów zarządzania jakością opartych na normach ISO audytujący m. in.: największy instytut medyczny w Polsce. Pełnomocnik ds. jakości oraz compliance w placówkach medycznych, z doświadczeniem we współpracy z kadrami przy wdrażaniu i realizacji wymagań jakościowych w służbie zdrowia. Audytor z uprawnieniami międzynarodowymi i praktyką w audytach i pracach poaudytowych. Ponad 170 przeprowadzonych audytów, 238 wyeliminowanych niezgodności. Inspektor Ochrony Danych Osobowych z doświadczeniem w praktycznym wdrażaniu procesów RODO i norm zarządzania bezpieczeństwem informacji.



Maciej Mroźewski - Lawyer, Radca Prawny. Specjalizuje się w obszarze prawa cywilnego procesowego i materialnego. Zajmuje się sprawami o błąd w sztuce medycznej, sprawami z zakresu odszkodowań majątkowych i osobowych, sprawami windykacyjnymi oraz sprawami z zakresu prawa pracy i prawa rodzinnego. W trakcie studiów doświadczenie zdobywał jako wolontariusz Kliniki Prawa WPiA UŁ. Pracę magisterską poświęconą przestępstwu nieudzielenia pomocy przez lekarza obronił w Katedrze Prawa Karnego pod kierunkiem prof. dr hab. Agnieszki Liszewskiej. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując w Kancelariach prawnych w Łodzi oraz odbywając praktykę w sądach.



Monika Sienkiewicz - www.msienkiewicz.com. Doradca w obszarze zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Realizuje się jako strateg, konsultant, trener i czasami prelegent. Przeprowadza transformacje firm, wprowadza zwinne metody zarządzania, zmienia modele biznesowe. Od 2007 roku prowadzi swoją firmę doradczą-szkoleniową Empiria. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów strategicznych w firmach wg autorskiej metody analityczno-kreatywnych warsztatów strategicznych. W ofercie posiada także dedykowane warsztaty oraz sesje indywidualne doskonalące umiejętności komunikacji i zarządzania. Indywidualne i zespołowe spotkania doradcze są dla niej największym wyzwaniem. W pracy opiera się na doświadczeniu i sprawdzonych w praktyce metodach zarządzania wykorzystując nowoczesne symulacje szkoleniowe (Twierdza Poznań, Raven) oraz zaawansowaną wiedzę z zakresu komunikacji (NVC).



Karina Przybyło-Kisielewska - wiceprezes spółki FONTIA zarządzającej prywatnym Sanatorium Bristol**** Art.&Medical Spa w Busku Zdroju. W latach 2019-2021 zastępca kierownika badań w pracach badawczo-rozwojowych w zakresie wyznaczania nowych, innowacyjnych kierunków lecznictwa uzdrowiskowego – Siarczkowa Dieta Redukcyjna. W latach 2022 – 2023 koordynatorka prac badawczo-rozwojowych w zakresie wpływu innowacyjnych zabiegów leczniczych na łagodzenie objawów menopauzy. Ekspert i trener w zakresie ustawy o dostępności dla osób ze szczególnymi potrzebami. Audytor jednostek medycznych w zakresie dostępności architektonicznej dla osób ze szczególnymi potrzebami. Wielokrotna prelegentka na międzynarodowych targach i konferencjach medycznych z odczytami oraz wykładami na temat polskich uzdrowisk. Współpracowała w ramach Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji w zakresie kwalifikacji „Obsługa w turystyce zdrowotnej”. Współautorka zgłoszonej w 2023 roku do systemu ZSK kwalifikacji rynkowej „Menager Spa&Wellness”.



Dorota Gładkowska - z wykształcenia filolożka i PR managerka, była dziennikarka radiowa. Dzięki pracy w newsroomie zdobyła cenną wiedzę o tym, jak budować skuteczne narracje, które są chętnie „kupowane” przez media. 20 lat doświadczenia w marketingu B2B i B2C, obecnie wiceprezeska Case Consulting Sp.z o.o. Autorka kilkudziesięciu strategii marketingowych i wizerunkowych dla klientów z branży usługowej i przemysłowej. Współtwórczyni strategii wyborczych i realizatorka pięciu wygranych kampanii wyborczych. Copywriterka, która kocha dobre opowieści, skutecznie zarządzająca „gaszeniem pożarów” podczas kryzysów wizerunkowych. Wydawczyni prasy na zamówienie. Uwielbia pracę warsztatową z klientami, dzięki której mogą oni nowo odkrywać prawdziwą wartość ich marek. Mama dwójki dzieci, nałogowa czytelniczka dobrej literatury, miłośniczka jogi i mindfulness.



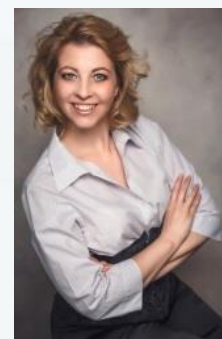
Jakub Ożga - rozwijam placówki medyczne dzięki technologii. Wdrażam innowacyjne rozwiązania które zwiększają jakość leczenia pacjentów. Automatyzuje obsługę przychodni, klinik i gabinetów lekarskich



Piotr Rybicki: ekspert ds. zarządzania ryzykiem i zgodnością / Departament Bezpieczeństwa, Centrum e-Zdrowia, MBA, MPA oraz magister zarządzania - specjalność zarządzanie projektami na Akademii Leona Koźmińskiego, gdzie ukończył również zarządzanie cyberbezpieczeństwem, ponadto ekonomista i informatyk - absolwent Akademii IT Administracji Publicznej. Na co dzień pracuje w Departamencie Bezpieczeństwa. Jest autorem metodyki zarządzania ryzykiem, którą również wdrożył wraz z systemem w Centrum e-Zdrowia. Odpowiada również za budowę i doskonalenie Zintegrowany System Zarządzania w tym SZBI, SZCD i certyfikację ISO 27001 oraz audyty. Preferuje projektową pracę zespołową, angażującą interdyscyplinarne zespoły z wykorzystaniem narzędzi design thinking. Jest orędownikiem projektowania usług cyfrowych wg modelu human service design. Ceni zwinne metodyki w zarządzaniu projektami, kreujące wartość dla klienta. Realizuje projekty wg. Agile PM®, lub PRINCE2® i PMI PMBok®. Entuzjastyczny wizjoner wg. FRIS® zaszczepiający pozytywną energię wśród współpracowników. Członek Stowarzyszeń: ISSA Polska, (ISC)2 Polish Chamber, IIA Polska.



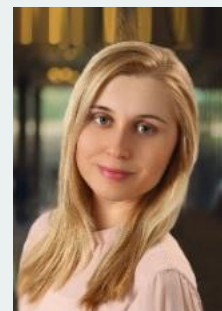
Agnieszka Rudnicka-Szymczak - Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Obecnie, członek zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych" (System P1).



Marta Woś - Senior Lawyer, Radca Prawny specjalizuje się w obszarze prawa medycznego. Zajmuje się głównie sprawami związanymi z obsługą podmiotów medycznych ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz zawartych z nim umów o udzielanie świadczeń. Odbiła aplikację radcowską przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Łodzi. Ukończyła Podyplomowe Studia Medycznego, Praw Pacjenta i Ubezpieczeń Zdrowotnych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego, absolwentka prawa na Wydziale Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.



Małgorzata Bernatek- Prawnik, specjalizujący się w prawie ochrony zdrowia oraz obsłudze podmiotów medycznych zarówno w sektorze prywatnym, jak i wykorzystujących w swojej działalności środki z budżetu państwa. Posiada bogate doświadczenie zarówno w obsłudze podmiotów gospodarczych, jak również klientów indywidualnych. Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji, Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. W 2021 r. ukończyła studia podyplomowe na kierunku Prawo Medyczne i Bioetyka na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie. Specjalizuje się w prawie medycznym, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień dotyczących odpowiedzialności (cywilnej i karnej) za błędy medyczne oraz naruszeń przepisów ustawy o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta. Autorka kilkunastu szkoleń branżowych z zakresu prawa medycznego, reklamy wyrobów medycznych, praw pacjenta, zasad prowadzenia dokumentacji medycznej, uprawnień lekarzy i lekarzy dentyków, ich odpowiedzialności zarówno cywilnej, karnej, administracyjnej, jak również zawodowej.



Adrianna Herdzin-Stodółka - mgr biologii, specjalista ds. ochrony środowiska z wieloletnim, praktycznym doświadczeniem w obsłudze klientów indywidualnych oraz mikro, średnich i dużych firm w obszarach związanych z ochroną środowiska (Ustawa o odpadach, Prawo ochrony środowiska, Prawo wodne).

Doświadczenie zdobyte podczas przeprowadzanych szkoleń, audytów wewnętrznych z powodzeniem wykorzystuje dziś pomagając firmom i placówkom medycznym odnaleźć się w stale zmieniających się realiach ochrony środowiska.

W kręgu jej zainteresowań jest język hiszpański, a wolny czas najchętniej spędza z rodziną i przyjaciółmi na górskich wycieczkach, gotowaniu i graniu w planszówki.



Skrótowe opisy wybranych prezentacji:

Czemu nie działa? Najczęstsze błędy w marketingu placówek medycznych i jak ich unikać.

Sala A, 13.30 – 14.00, Dorota Gładkowska, Case Consulting

Marketing placówek medycznych zalicza te same błędy, co inne podmioty na rynku oraz dodatkowo cierpi z powodu ograniczeń dedykowanych stricte dla branży. Brak planowania strategicznego, marketing nieoparty na danych, brak testowania rozwiązań, złe planowanie budżetu i zbytne komplikowanie przekazu to tylko niektóre z grzechów killerujących dobrze rokujące marki medyczne. Dodatkowo ograniczenia w reklamie usług medycznych oraz niejasne i często uznaniowe zasady tego, co wolno, a czego nie zniechęcają do aktywnego prowadzenia marketingu i zabijają ducha kreatywności. Tymczasem, idąc za wielkim pisarzem Iwanem Turgieniewem: „Nie można robić niczego tylko dlatego, że nie można robić wszystkiego”. Zewnętrzne ograniczenia mogą i powinny wyzwalać kreatywność, zwłaszcza że marketing ekspercki, to morze możliwości.

Wyróżnij się albo giń, skuteczny content marketing w placówkach medycznych.

Sala A, 14.00 – 14.30, Dorota Gładkowska, Case Consulting

Dlaczego masz się wyróżniać? Bo na tle tak samo komunikującej się konkurencji giniesz w tle i pozbywasz się generowania leadów, wydajesz pieniądze na postawienie narzędzi marketingowych, ale i tak najwięcej zgarniają ci, którzy mają lepszą widoczność.

Jak się wyróżnić? Pomówimy o tym, w jaki sposób rozpoznać i zdefiniować prawdziwą wartość marki, którą reprezentujesz i jak zrobić z tej wiedzy użytek budując atrakcyjną narrację o marce. Poruszymy zagadnienia value proposition, archetypu marki i smartownego budowania contentu. Pomówimy też o tym, co nas w komunikacji marki powstrzymuje przed odważnym pójściem własną drogą i jak te bariery przełamać.

Innowacyjność produktu w jednostkach medycznych - prace badawczo – rozwojowe w jednostce medycznej.

Sala A, 16:00-16:30, Karina Przybyło-Kisielewska, BRISTOL**** ART & MEDICAL SPA

*Prowadząca prezentację Pani Wiceprezes zarządu BRISTOL**** ART & MEDICAL SPA poruszy problematykę wpływu prac badawczo-rozwojowych na funkcjonowanie swojej placówki medycznej. W ramach prezentacji uczestnicy będą mieli możliwość dowiedzieć się:*

- jak nastąpiła dywersyfikacja działalności,
- jak chętnie nawiązali z nami współpracę naukowcy, uczelnie i jakie korzyści przyniosło to korzyści dla jednostki,
- jak można zwiększyć wachlarz „obsługiwanych” pacjentów,
- jakie przynosi to wymierne korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa zarówno w trakcie projektu, jak i w dłuższej perspektywie w trakcie wdrażania produktu medycznego.

Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a organizacja harmonogramu przyjęć w podmiocie leczniczym.

Sala B, 11.30 – 12.00, Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield

Na wykładzie zostanie wskazane, że problem z dostępnością do świadczeń zdrowotnych związany jest z niewłaściwą organizacją i ułożeniem harmonogramów przyjęć. Zostanie przedstawione, w jaki sposób podmioty lecznicze powinny dostosować się do wymagań wskazanych w przepisach oraz jak od strony praktycznej prawidłowo ułożyć harmonogram przyjęć. Poruszone zostaną kwestie dotyczące wprowadzania zmian, a przede wszystkim zmiany terminów przyjęć pacjentów. Omówiona zostanie grupa pacjentów, którzy posiadają szczególne uprawnienia. Celem wykładu jest pokazanie, jak prawidłowe prowadzenie harmonogramu przyjęć może wpłynąć na odpowiednią dostępność do świadczeń, a także zapobiec przyszłym roszczeniom i niezadowoleniu pacjentów.

Elektroniczna Dokumentacja Medyczna w świetle aktualnych zmian

Sala B, ok. 13:30-14:00, Agnieszka Rudnicka-Szymczak Centrum e-Zdrowia

Aktualne zmiany w EDM i ZM. Zmiany wynikające z Rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 3 czerwca 2022 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu danych zdarzenia medycznego przetwarzanego w systemie informacji oraz sposobu i terminów przekazywania tych danych do Systemu Informacji Medycznej.

Phishing - odpowiedzialność menadżera za cyberatak w placówce medycznej. Analiza zagrożenia i skuteczne metody przeciwdziałania w ochronie zdrowia.

Sala B, 14:30-15:00, Piotr Rybicki, Centrum e-Zdrowia

Phishing to jedna z najczęstszych i najgroźniejszych form cyberataków, które mogą dotknąć placówki medyczne. Menadżer jest odpowiedzialny za zapewnienie bezpieczeństwa danych pacjentów, pracowników i partnerów, a także za ochronę reputacji i wiarygodności swojej organizacji. W trakcie prelekcji dowiedzie się państwo jakie zagrożenia niesie za sobą taka forma cyberataku i jak im skutecznie przeciwdziałać.

Koordynacja opieki zdrowotnej. Pacjent w centrum uwagi.
Sala B, 15.30 – 16.00, Katarzyna Adamska, Kancelaria Fairfield

Wykład zostanie poświęcony wprowadzeniu modelu koordynacji w podstawowej opiece zdrowotnej. Zostanie zaprezentowane, jak w praktyce powinien wyglądać cały proces, kto za co jest odpowiedzialny, jak powinna wyglądać współpraca między POZ a AOS i gdzie w tym wszystkim jest pacjent. Poruszone zostaną również kwestie dotyczące koordynacji w aspekcie kompleksowego leczenia pacjenta oraz wymiany informacji o pacjencie. Celem wykładu jest pokazanie, jak dobrze funkcjonujący model koordynacji może wpłynąć na proces leczenia pacjenta.

Najlepsza strategia obsługi pacjenta, czyli jak dzięki matrycy skuteczności zaprojektować obsługę pacjenta w najlepszej formie?
Sala C, 11.30 – 12.00, Łukasz Laskowski, Poziom 4

Wiele razy słysząc w placówkach medycznych „Chcemy wprowadzić standardy”, pytam „To jakie standardy chcecie Państwo wprowadzić?”. Słyszę wtedy „No, najwyższe”.

Matryca skuteczności to narzędzie, które pozwala rozpocząć pracę nad standardami obsługi pacjenta, tak aby w efekcie były cennym narzędziem dla personelu i wartością dla pacjentów.

Standardy prowadzenia rozmowy z wymagającymi i roszczeniowymi pacjentami. Stworzenie procedury reklamacyjnej w kilku krokach.

Sala C, ok. 12.30-13:00, Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu

Sytuacje trudne i konfliktowe w relacjach zawodowych stanowią nieuchronną i nieodłączną część naszej codziennej pracy. Skoro tak jest, było i zapewne tak będzie warto wiedzieć w jaki sposób zachować się w obliczu wyzwania jakie niesie ze sobą rozmowa z wymagającym, a czasami nawet pretensjonalnym i roszczeniowym pacjentem. Ktoś powiedział kiedyś, że „wszystko jest trudne, zanim stanie się łatwe”. Trudność związana jest z faktem braku świadomości, wiedzy i umiejętności jak z tą trudnością mam sobie poradzić. Boimy się tego co nieznanne, stawiamy opór, wyolbrzymiamy trudną dla nas sytuację zrzucając winę na osoby, które wywołały w nas ten dyskomfort.

Istnieje inna droga prowadząca do serca drugiego człowieka, nawet jeżeli spotkanie z nim nie należy do najprzyjemniejszych. To sztuka empatycznego podążania za pacjentem z szacunkiem dla siebie oraz z intencją dbania o interes firmy. W tym wszystkim pomorze dobrze opracowana procedura reklamacyjna oraz standard postępowania w sytuacjach trudnych będący swoistym „kołem ratunkowym” przychodzącym nam z pomocą, gdy emocje wywołane sytuacją konfliktową zaczynają przejmować nad nami kontrolę.

Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – jak wdrożyć w placówce medycznej nowe przepisy?
Sala C, ok. 14:30-15:00 r. pr. Maciej Mroźewski, Bartłomiej Jurkiewicz, F/K LEGAL

- Jakie podmioty są zobowiązane do uzyskania autoryzacji i jakie warunki muszą spełnić?
- Jakie podmioty muszą wdrożyć wewnętrzny system zarządzania jakością i bezpieczeństwem?
- Co z dotychczasowymi certyfikatami akredytacyjnymi?
- Kiedy należy wdrożyć ustawę o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta?
- Jak spełnić wymagania ustawowe dotyczące jakości przy realizacji kontaktu NFZ?
- Jak zminimalizować ryzyko roszczeń pacjentów wobec Twojego podmiotu?
- Jak zyskać dodatkowe punkty przy kontraktowaniu?
- Jak zidentyfikować udokumentowane informacje, niezbędne dla wykazania funkcjonowania wewnętrznego systemu zarządzania jakością?
- Co to są zdarzenia niepożądane i jak je klasyfikować oraz raportować?

Sukcesja - pułapki i rozwiązania na zmianę warty, czyli przekazanie firmy swoim następcom

Sala C 16:45-17:15, r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorowski Waclawik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

1. Czy zastanawiałeś się kiedyś zabezpieczyć ryzyko nagłego odejścia właściciela Twojej placówki medycznej?
2. Czy chcesz poznać ryzyka prawne związane za śmiercią właściciela jednoosobowej działalności gospodarczej oraz wspólnika spółki jawnej, spółki partnerskiej lub spółki komandytowej?
3. Czy jesteś zainteresowany zabezpieczeniem sukcesji w Twojej placówce medycznej i przygotowaniem realnego planu zabezpieczającego na wypadek śmierci właściciela lub współwłaściciela podmiotu?
4. Czy chcesz poznać zalety i korzyści płynące wprowadzenia placówki medycznej w formie spółki kapitałowej?
5. Czy chcesz dowiedzieć się jak przekształcić Twoją obecną placówkę medyczną do nowej, bezpiecznej i korzystnej formy prawnej z zachowaniem ciągłości i historii placówki?
6. Czy zastanawiałeś się nad tym, czy Fundacja rodzinna jest dla Ciebie?

Jeżeli odpowiedziałeś „TAK” na co najmniej jedno z powyższych pytań to zdecydowanie ta prelekcja jest dla Ciebie!

Zakaz konkurencji dla pracowników placówek medycznych.

Sala D, ok. 11:30-12:15, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Właściciele placówek medycznych, często chcą zabezpieczyć się w zakresie nieplanowego rozstania się z pracownikiem lub lekarzem. Przedmiotem takiego zabezpieczenia nie rzadko jest nie tylko nieplanowane odejście z pracy, ale też zabezpieczenie przed wyniesieniem informacji dotyczących firmy. Podczas szkolenia zostaną omówione najważniejsze zagadnienia dotyczące zakazu konkurencji stosowanego w placówkach medycznych. Omówimy również zapisy dotyczące kar finansowych za złamanie zakazu konkurencji, definicję zakazu konkurencji, możliwości ochrony tajemnic placówki. **Coaching zespołowy w placówce medycznej.** Jak skutecznie wspierać i rozwijać zespoły pracownicze?

Roszczenia płacowe personelu medycznego – ocena zasadności

Sala D, ok. 12:15-13:00, r.pr. Katarzyna Sikorska, F/K LEGAL

- czy zmiana warunków wynagradzania zawsze wymaga wypowiedzenia zmieniającego?
 - czy ratownik medyczny i pielęgniarka systemu muszą zarabiać tyle samo?
 - wynagrodzenia pielęgniarek w sądzie – czy pracodawcy mają szansę wygrać?
 - jak ukształtować wysokość wynagrodzenia w kontraktach medycznych?
-

Wartość dla zespołu czy strata czasu? Jak prowadzić spotkania pracownicze, żeby pracownicy chcieli brać w nich udział?

Sala D, 13:30-14:00. Łukasz Laskowski, Poziom 4

Każdy z nas był chociaż raz na spotkaniu, które było stratą czasu. „Zebranie? Znowu? Ja nie mam czasu!” Słyszając takie słowa wiem już, że zebrania w tej placówce nie należą do najbardziej atrakcyjnej formy komunikacji i pracownicy nie widzą w nich wartości. Jak więc sprawić, żeby były dla nich ważne? Jaka formę i treść powinno mieć w sobie spotkanie z pracownikami, żeby chcieli na nie przyjść? Tego dowiesz się z tego wystąpienia.

Coaching zespołowy w placówce medycznej. Jak skutecznie wspierać i rozwijać zespoły pracownicze?

Sala D, ok. 15.00 – 15.30, Aleksandra Laskowska, Trener Biznesu

Aby w zespole pracowniczym panowała zdrowa atmosfera sprzyjająca efektywnej pracy świadomy przywódca musi zadbać o wiele czynników. Musi umieć przekazywać odpowiedzialność, czyli w motywujący sposób delegować i rozliczać zadania. Musi umieć przekazywać i otrzymywać informację zwrotną, a nade wszystko musi umieć budzić zaangażowanie i radzić sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych, które są nieodzowną częścią procesu grupowego. Jednym z najbardziej skutecznych narzędzi budzących w pracownikach zaangażowanie i współodpowiedzialność przy jednoczesnym poszerzaniu świadomości i uczeniu nowych konstruktywnych nawyków jest coaching zespołowy. Jako doskonałe połączenie szkolenia i coachingu potrafi wydobyć z zespołu i z poszczególnych pracowników ogromny potencjał określany często hasłem synergii. Korzyści płynące z zespołowych sesji coachingowych działają na wielu płaszczyznach: biznesowych, społecznych i osobistych. Bliżej poznając swoich współpracowników, bardziej się otwieramy i nabieramy do siebie większego zaufania. Uczymy się konstruktywnego rozwiązywania problemów zamiast zamiatania ich pod dywan, dzięki czemu nie tracimy energii na wewnątrz firmową walkę i niezdrową rywalizację. Ludzie, którzy pracują nad wspólnym celem, bardziej się z nim utożsamiają co przekłada się na szybszą realizację celów biznesowych i rozwój naszej firmy.

Kolorowa współpraca z zespołem, czyli jak wykorzystać kolory osobowości współpracowników do właściwego zarządzania?

Sala D, 15.30 – 16.00, Łukasz Laskowski, Poziom 4

- Z czego wynikają kolory osobowości i jak je rozpoznawać u pracowników?
 - Charakterystyka zachowań pracowników, ich motywacje i demotywatory.
 - Jak układać komunikację i współpracę w kolorowym zespole?
-

Feedback? Jaki feedback? To był zwykły „opr”, czyli jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania w pracy?

Sala D, 16:15 – 16.45, Łukasz Laskowski, Poziom 4

Informacja zwrotna, kojarzy się najczęściej ze zwykłym „opr”, a jest to potężne narzędzie, które pozwala zmotywować współpracownika. Co zrobić, żeby naprawdę było to motywujące? Jak rozmawiać z pracownikiem, żeby czuł wsparcie, nawet przy mało przyjemnych sytuacjach?

- Kiedy udzielać informacji zwrotnej?
- Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała?
- Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce?

Główny partner



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki. Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki swojemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



Istniejemy na rynku od 1999 roku, a tak długi okres czynnego funkcjonowania pozwolił nam dobrze rozwinąć oraz usystematyzować prowadzoną działalność konsultingową oraz szkoleniową. Dzięki obsłudze ponad 600 Klientów uzyskaliśmy odpowiednie doświadczenie, które stanowi podstawę skutecznej realizacji naszych usług. Odpowiednia wiedza oraz praktyka naszych pracowników pozwala spełnić wymagania naszych Klientów. Realizujemy projekty związane z budową systemów zarządzania obejmujących certyfikacje grupowe (grupa kapitałowa, grupy firm). W naszej firmie mamy wdrożony i certyfikowany przez DEKRA System Zarządzania Jakością zgodny z normą ISO 9001:2015 oraz EN ISO 29990:2010 w zakresie usług edukacyjnych dla potrzeb kształcenia i szkolenia, wydany przez Polską Akademię Jakości CERT Sp. z o.o.

Złoty partner



Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego. Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsłużyć mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Sovva S.A. zajmuje się optymalizacją procesów, realizacją kluczowych celów organizacji, wsparciem kolejnego etapu transformacji cyfrowej dzięki omnichannelowym i zintegrowanym narzędziom chatbot i voicebot. Jesteśmy spółką powstałą na bazie doświadczenia zebranego pod marką Stanusch Technologies. Wieloletnia praca naszego zespołu była skupiona na poszukiwaniu innowacji w obszarze konwersacyjnej AI, co zaowocowało powstaniem rozwiązań i technologii, które dzisiaj tworzą ofertę Sovva. Doskonale znamy realia biznesowe, dlatego nasze produkty przygotowaliśmy tak, aby znalazły zastosowanie w firmach różnej wielkości.

Srebrny partner



Jesteśmy liderami na rynku usług prawnych dla branży medycznej. Pomagamy publicznym i prywatnym podmiotom medycznym, zapewniając kompleksową i profesjonalną obsługę prawną. Posiadamy wieloletnie doświadczenie w branży medycznej, jednocześnie będąc największą kancelarią prawną w województwie łódzkim współpracujemy z placówkami z całej Polski. Szczególnie specjalizujemy się w zakładaniu, przekształcaniu działalności medycznej, obsłudze bieżącej szpitali i przychodni, partnerstwu publiczno-prywatnemu, współpracy z NFZ, badaniach klinicznych, sporach sądowych o błędy medyczne oraz sporach z NFZ.

Centrum e-Zdrowia to lider rozwiązań e-zdrowia w Polsce, dostawca unikatowych rozwiązań IT dla sektora ochrony zdrowia, w tym m.in. e-recepty, e-skierowania, Internetowego Konta Pacjenta i aplikacji mojejKP. W portfolio CeZ są także rejestry medyczne i dziedziczne, systemy wspierające proces leczenia i diagnostyki, analityka biznesowa, hurtownie danych oraz rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa. Więcej informacji: cez.gov.pl



STUDIO ELEMENT MEDIA

Specjalizujemy się w kreowaniu wizerunku nowoczesnych marek. Stworzymy dla Ciebie filmy reklamowe i wykonamy wysokiej jakości zdjęcia wizerunkowe. Pomożemy w budowaniu wizerunku silnej marki Twojej firmy. Możesz się do nas zgłosić niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz biznes, czy prowadzisz działalność już od wielu lat. Nasz zespół zadba o pomysłowość i wyjątkowa dbałość o estetykę realizacji, które dostarczymy w wybranej przez Ciebie formie.

Brązowy partner

Simpliteca

Skuteczny marketing branżowy

Simpliteca.com to wyjątkowa firma. Tworzymy zgrany zespół specjalistów, który od 10 lat aktywnie wspiera małe i średnie firmy we wzroście i rozwoju. Przez te lata wspomogliśmy swoją wiedzą i doświadczeniem setki podmiotów, które dziś funkcjonują jako monopolisci w swoim obszarze. Pracujemy zdalnie, nie mamy swojego biura. Mimo to, tworzymy świetną atmosferę, budujemy długoletnie relacje i działamy efektywniej niż wiele tradycyjnych agencji marketingowych. Jeśli tylko czujesz, że Twoja firma stoi w miejscu, wskaźniki wzrostu dawno przestały rosnąć, a konkurencja odbiera Ci kolejnych klientów – odezwij się. Na pewno pomożemy!

Pozostali partnerzy konferencji:



Patronat medialny:

