



5 lutego

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Hotel Moderno
ul. Kolejowa 29, Poznań



Ogólnopolska Konferencja
**Organizacja i Zarządzanie
w Opiece Zdrowotnej**

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Pacjent 2026 – jak zmieniają się oczekiwania pacjenta w dobie nowych technologii? Katarzyna Łempicka, Medicine-Up			
Dlaczego w placówkach medycznych nikt nie myśli o kasie? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl			
Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING			
Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość – sesja networkingowa dla uczestników konferencji.			
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:30-12:10)			
Nowoczesne zarządzanie placówką: strategia i finanse w praktyce Sala A: 12.10 – 13.40	Prawo i regulacje w placówkach medycznych Sala B: 12.10 – 13.40	Efektywniejsza sprzedaż usług medycznych Sala C: 12.10 – 13.40	NFZ 2026: kluczowe zmiany w systemie Sala D: 12.10 – 13.40
Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników Łukasz Laskowski, Poziom 4	Leczenie pacjenta małego – problemy i wyzwania dla placówek medycznych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Usługi wysokomarżowe – jak polecać i sprzedawać, żeby nie tworzyć atmosfery nacisku? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Centrum e-Zdrowia
Prezentacja partnera wydarzenia Elke Schönnemann, ELO Digital Office	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia
Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej – jak optymalizować koszty? Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Zgoda na leczenie – na co zwrócić uwagę w procesie jej pobierania? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Reforma systemu – konsolidacja placówek i optymalizacja kosztów w publicznym systemie ochrony zdrowia Katarzyna Adamska, Lex Medical
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:40-14:10)			
Skuteczne przywództwo – kluczowe kompetencje Sala A: 14.10 – 15.40	Pacjent 2.0: doświadczenia, które budują lojalność Sala B: 14.10 – 15.40	Marketing i wizerunek placówki medycznej Sala C: 14.10 – 15.40	Efektywna i bezpieczna współpraca z NFZ Sala D: 14.10 – 15.40
Jak budować odporność zespołu na stres i presję w ochronie zdrowia? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Zadowolony pacjent to za mało. Jak tworzyć doświadczenia, które przyciągają? Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Między ograniczeniami, a rezultatami: Mistrzowski Marketing w medycynie.	Rozliczanie świadczeń z NFZ – najczęstsze błędy i jak ich unikać? Katarzyna Adamska, Lex Medical
Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia
System Oceny i Rozwoju Personelu – praktyczny przewodnik dla kadry kierowniczej. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych pacjentów? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Relacje, PR i reputacja placówki medycznej – jak komunikować wartości i budować zaufanie pacjentów? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Kiedy lekarz lub placówka może odmówić udzielenia świadczenia? Katarzyna Adamska, Lex Medical
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:40-16:00)			
Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala D – warsztaty (16.00 – 17.00)
Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych? • Charakterystyka pokoleń • Co motywuje każde z pokoleń – klucz do współpracy z każdym z nich • Narzędzia i metody współpracy w zespole wielopokoleniowym Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Oświadczenia pacjenta: - Obowiązkowe - Dobrowolne - Na co zwracać uwagę? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Czy rejestracja medyczna sprzedaje? - Najefektywniejsze techniki zwiększenia sprzedaży w placówce medycznej - Tworzenie procedur sprzedażowych, które działają w ochronie zdrowia - Wzmacnianie motywacji pracowników Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce. - Organizacja procesu i rola koordynatora - Dokumentacja, rozliczanie i współpraca z NFZ - Korzyści dla pacjenta i placówki Katarzyna Adamska, Lex Medical
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17:00-17:10)			
Sesja Q&A , Sala A: 17.00-18.00		Panel dyskusyjny, Sala B: 17.10-18.00	
Najczęstsze wyzwania prawne w placówkach medycznych – sesja pytań od uczestników oraz odpowiedzi prawników wyspecjalizowanych w prawie medycznym. Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego		Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta w placówce medycznej? - Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji. - Jak komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet, wpływa na doświadczenie i lojalność pacjenta? - Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę? - Pozytywne doświadczenia pacjentów jako najskuteczniejszy marketing. Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Moderno Poznań ul. Kolejowa
29



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie
7:50 i jest czynna cały dzień.
Zalecamy wcześniejsze przybycie w
celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking dla uczestników konferencji
jest płatny indywidualnie zgodnie z
obowiązującym cennikiem



Program konferencji

W związku z losowymi
zdarzeniami agenda konferencji
może się zmienić. Aktualny
program dostępny jest na stronie
konferencji. Nie prowadzimy
wcześniejszej rejestracji na dany
panel. Wybiera się go udając się
do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy
zaplanowanych kilka przerw
kawowych. W ich trakcie serwowane
będą napoje, a także różnicowane i
pełnowartościowe przekąski.



Wykłady i ćwiczenia

Czas zajęć jest ograniczony
długością danego panelu i jest on
podzielony w równych częściach na
wszystkie zaplanowane wystąpienia.
W przypadku chęci zmiany sali,
zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową
opłatą. Jeśli podczas zgłaszania
udziału na Kongres zaznaczyłeś
zainteresowanie certyfikatem, to
zostanie on Ci wręczony podczas
porannej rejestracji.



Informacje

Jeśli masz inne pytania,
możesz je zadać przy
stoisku rejestracyjnym.

W trakcie konferencji prowadzona będzie sprzedaż książek kierowanych do menedżerów zdrowia.

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym.
Zapraszamy!

Eksperci:



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...

dr Wojciech Krówczyński

dr nauk ekonomicznych i finansów. Ekspert w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu jakością i bezpieczeństwem pacjenta w placówce medycznej. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 20 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych w największych światowych koncernach farmaceutycznych. Od 2015 roku jest właścicielem firmy GRAWENA CONSULTING.



dr n. praw. 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.

Marcin Fiedziukiewicz

Ekspert w zakresie tworzenia i audytu modeli biznesowych. Specjalista w budowaniu strategii i projektowania zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Doradca w zakresie strategii sprzedażowych i marketingowych. Od lat związany z rynkiem nowych technologii oraz e-commerce. Prezes Zarządu Kliniki.pl. Swoją karierę z biznesem oraz internetem zaczynał jako publicysta w miesięczniku Marketing Serwis, gdzie opisywał tworzący się w Polsce świat Internetu oraz przeprowadzał rozmowy z twórcami polskich spółek internetowych (Onet, Interia, Hoga). Realizował projekty m.in. na rzecz Grupy Allegro, Tauron czy ING Bank Śląski. Twórca aplikacji rekrutacyjnej do szukania pracy i pracowników Jobsquare, z której korzystało ponad 300 tys. użytkowników w Polsce i na Ukrainie. Od ponad trzech lat w branży medycznej zmienił serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i buduje drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%.



Eksperci:



Katarzyna Łempicka

Jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy.

Katarzyna Adamska

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.



Urszula Łaskawiec

CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka naczelną magazynu oraz serwisu Patient Experience.



Wierzy, że jakość zaczyna się od ludzi, wraca do ludzi i żyje w doświadczeniach. Od lat wspiera placówki medyczne i firmy usługowe w budowaniu zespołów, które potrafią rozmawiać, współpracować i wspólnie tworzyć wartość – dla pacjenta, klienta i innych pracowników. Łączy praktykę, strategię i psychologię, aby projektować doświadczenia, które realnie wpływają na komunikację, kulturę pracy i efektywność. Pracuje z liderami ochrony zdrowia nad tym, aby ich placówki były miejscem, do którego chce się wracać. Jej działania obejmują: komunikację opartą na rozwiąziach (Solution-Focused Communication), wdrażanie jakości i usprawnień w ścieżce pacjenta, przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu i budowanie zaangażowania zespołów, mapowanie doświadczeń (CX/PX/EX), psychometrię (FRIS, DISC, Gallup) oraz rozwój kultury feedbacku i kompetencji miękkich.

Natalia Zwierzchowska

Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuje się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządcze obiektów medycznych oraz medical & wellness. Wspiera placówki ochrony zdrowia w tworzeniu miejsc, w których potrzeby ich pacjentów są w pełni zaopiekowane, a pracownicy czują się docenieni i w pełni zaangażowani. W WELL & MED Consulting optymalizuje procesy, układa strategię i buduje dobrze współpracujące zespoły.

Prowadząc szkolenia dla branży medycznej skupia się na najwyższej jakości, rzetelnej wiedzy i praktyce. We wszystkich działaniach stawia człowieka w centrum. Wykorzystuje przy tym swoje doświadczenie w zarządzaniu ponad 100 osobowym zespołem i wiedzę zdobytą podczas studiów na kierunkach: Zdrowie Publiczne oraz Zarządzanie w ochronie zdrowia. W swojej pracy koncentruje się na potrzebach pacjentów, pracowników, managerów i właścicieli placówek medycznych. Stworzyła cykl szkoleń, który pomaga organizacjom i zespołom przechodzić przez procesy zmian z większą otwartością, poczuciem wpływu i troską o dobrostan.



Eksperci:



Elke Schönemann

Sales & Marketing Manager Poland
ELO Digital Office Sp. z o.o.

Z wykształcenia Matematyk, z pochodzenia Niemka. Od 1996r. pracuje w Polsce.

W latach 1996 – 2004- Praca w Polsko-Niemieckim Towarzystwie Wsparcia Gospodarki (Firma z udziałem rządu polskiego i niemieckiego (po 50%).

Od 2004 zatrudniona w ELO Digital Office – odpowiedzialna za sieć Business Partnerów ELO w Polsce i koordynację projektów.



Opisy wybranych prezentacji

Sala A

Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, Poziom 4, **czas trwania: 10.00–10.30**

Synergia trzech obszarów: bezpieczeństwo pacjenta, jakość pracy i nowe technologie wpływają na rozwój placówki medycznej. Inwestowanie w efektywne zarządzanie to inwestowanie w przyszłość placówki medycznej. Autor na podstawie własnych doświadczeń umiejętnie łączy te trzy elementy skutecznego zarządzania.

Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników.

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 12.10–12.40**

Jakie macie wartości? To pytanie zadaje w każdej placówce medycznej. Odpowiedzią są często dokumenty, w których całkiem klarownie są zapisane wartości. Kolejne pytanie, które zadaje to „A jak z tego korzystacie?” Tu często odpowiedzi się kończą, bo wartości pozostają zapisane w arkanach dokumentacji placówki medycznej i nikt nie ma do nich dostępu. „Narzędzie” które powinno wyznaczać kierunek działania placówki jest niedostępne dla jej pracowników. Na tym warsztacie / wykładzie opowiem, dlaczego ważne jest zbudowanie wartości Twojej placówki i co jest najważniejsze w tym procesie.

„System Oceny i Rozwoju Personelu – Praktyczny przewodnik dla kadry kierowniczej”

dr Wojciech Krówczyński, **czas trwania: 15.10–15.40**

Uczestnicząc w wystąpieniu „System Oceny i Rozwoju Personelu” poznasz kluczowe elementy skutecznego systemu oceny pracy oraz, co szczególnie ważne, sposób powiązania wyników pracy z premiami i planami rozwoju. Stworzenie i wdrożenie systemu zapewnia przejrzystość ocen, wzmacnia motywację pracowników i ułatwia kierownikom prowadzenie konstruktywnych rozmów. Jest to nowoczesne i praktyczne podejście do oceny oraz rozwoju personelu medycznego, które wspiera zarówno jakość udzielanych świadczeń, jak i motywację zespołu. System Oceny i Rozwoju to Twoje narzędzie do budowania zaangażowania personelu i osiągnięcie sukcesu placówki

Sala B

„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów?

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 15.10–15.40**

Każdy z pacjentów jest wyjątkowy. Każdy ma inne potrzeby, oczekiwania. Każdy chce czuć się ważny na swój wyjątkowy sposób. „Obsługuj pacjenta, tak jak sam chciałbyś być obsługiwany”. To zdanie wielokrotnie powtarzane, nie sprawdza się w dzisiejszych wymagających czasach. Na czym konkretnie zależy różnym pacjentom? Jak podejść do pacjentów wg najnowszych i najbardziej aktualnych standardów obsługi? Jak reagować na różne oczekiwania pacjentów? Na tym wykładzie poznasz instrukcję obsługi pacjentów, którzy przestaną być dla Ciebie „trudni”...

Sala C

Usługi wysokomarżowe – jak polecać i sprzedawać, żeby nie tworzyć atmosfery nacisku

Urszula Łaskawiec, Poziom 4, **czas trwania: 12.10–12.40**

Sprzedaż usług wysokomarżowych w placówkach medycznych i usługowych wymaga szczególnej uważności – zbyt mocny nacisk może zniszczyć relację z pacjentem czy klientem. Podczas wykładu zostaną przedstawione sposoby rekomendowania usług w sposób etyczny i naturalny, oparty na języku korzyści, zaufaniu oraz partnerskiej komunikacji. Uczestnicy poznają techniki, które wspierają decyzje zakupowe, zwiększają konwersję i jednocześnie dbają o pozytywne doświadczenie pacjenta. To praktyczne podejście do sprzedaży, która nie brzmi jak sprzedaż, lecz jak troska o realne potrzeby.



Sala D

Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka placówki w najbliższym czasie?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 13.10–13.40**

Polski system ochrony zdrowia stoi przed istotną przebudową za sprawą nowej ustawy, która przewiduje szereg działań restrukturyzacyjnych. Założeniem reformy jest zwiększenie efektywności zarządzania, poprawa jakości świadczeń i stabilizacja sytuacji finansowej placówek. Podczas wykładu zostaną omówione kluczowe założenia nowych regulacji, w tym mechanizmy kontroli i nadzoru nad szpitalami, a także możliwe kierunki konsolidacji usług. Zwrócimy uwagę zarówno na szanse wynikające z reformy, jak i na zagrożenia, które mogą się pojawić.

Rozliczanie świadczeń z NFZ – najczęstsze błędy i jak ich unikać?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 14.10–14.40**

Rozliczanie świadczeń z Narodowym Funduszem Zdrowia to jedno z najbardziej wymagających zadań w zarządzaniu podmiotem leczniczym. Błędy w dokumentacji medycznej, nieprawidłowe kodowanie procedur, brak zgodności sprawozdań z rzeczywistym przebiegiem leczenia czy niewłaściwe przyporządkowanie świadczeń do produktów rozliczeniowych NFZ mogą skutkować odrzuceniem rozliczenia, koniecznością korekt oraz stratami finansowymi. Podczas wykładu przedstawimy najczęstsze pomyłki popełniane przez placówki oraz praktyczne sposoby ich unikania. Uczestnicy poznają także narzędzia i dobre praktyki, które pozwalają usprawnić proces rozliczeń, poprawić jakość dokumentacji i zwiększyć bezpieczeństwo finansowe jednostki.

Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce (warsztaty).

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 16.00–17.00**

Opieka koordynowana staje się jednym z kluczowych kierunków rozwoju ochrony zdrowia w Polsce. Jej założeniem jest zapewnienie pacjentowi kompleksowego i ciągłego leczenia w ramach jednej placówki, co wymaga nowego podejścia do organizacji pracy zespołu medycznego. W trakcie warsztatów uczestnicy dowiedzą się, jak krok po kroku zaplanować proces wdrożenia opieki koordynowanej w POZ, jaka jest rola i zadania koordynatora oraz jak skutecznie zorganizować ścieżkę pacjenta. Szczególny nacisk zostanie położony na kwestie prowadzenia dokumentacji, rozliczania świadczeń z NFZ i współpracy między lekarzami a koordynatorem. Uczestnicy poznają zarówno korzyści dla samego pacjenta, jak również dla podmiotu leczniczego, który dzięki wdrożeniu opieki koordynowanej może zwiększyć swoją konkurencyjność i stabilność finansową.



Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia ze szczególnym uwzględnieniem tematów związanych z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta. Specjaliści współpracujący z MCB prowadzą warsztaty w formule szkoleń z otwartym naborem oraz na zlecenie indywidualne.

Główny partner:



kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 100klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link - <https://www.kliniki.pl>



Złoci partnerzy



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.



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.



Kaler – Bezpieczeństwo zaczyna się od przywołania

Od ponad 12 lat dostarczamy bezprzewodowe systemy przywoławcze, które realnie zwiększają bezpieczeństwo personelu i pacjentów w placówkach ochrony zdrowia. Nasze rozwiązania działają w setkach szpitali, przychodni i domów opieki – pozwalając na szybkie reagowanie w sytuacjach nagłych, w tym alarmy łazienkowe, wezwania pielęgniarzy czy zgłoszenie agresywnych zachowań. Technologia Kaler nie wymaga okablowania – jest szybka we wdrożeniu, elastyczna i sprawdzona w praktyce. Pomagamy placówkom działać sprawniej, bezpieczniej i nowocześniej – każdego dnia.



ELO Digital Office GmbH od ponad 25 lat jest jednym z wiodących producentów systemów do zarządzania treścią dla przedsiębiorstw (Enterprise Content Management – ECM), który rozwija oprogramowanie do zarządzania dokumentami, cyfrowej archiwizacji i obiegu dokumentów oraz formularzy. ELO® opracowuje cyfrowe rozwiązania do realizacji procesów biznesowych dla wszystkich branż i sektorów oraz przedsiębiorstw dowolnej wielkości. Produkty i rozwiązania ELO® są sprzedawane na całym świecie w około 20 językach w ponad 40 krajach. ELO Digital Office otrzymało na świecie wiele nagród i wyróżnień za innowacyjność swoich produktów. Moduły ELO Business Solutions pozwalają klientom na niezwykle szybkie wdrażanie rozwiązań z możliwością dostosowania ich do konkretnych potrzeb firmy. Wszystkie produkty firmy ELO Digital Office GmbH są dostępne w Polsce z pełnym zapleczem technicznym i merytorycznym.

Pozostali partnerzy



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING



Patronat honorowy



Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny





5 lutego

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe