



3 grudnia

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Hotel Metropolo by Golden Tulip
ul. Orzechowa 11, Kraków



ManageMed

OGÓLNOPOLSKIE FORUM ZARZĄDZANIA W MEDYCYNIE

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje. Agnieszka Majda, ICC, Aneta Jaworska, BCI				
Marketing działa, telefon dzwoni, więc dlaczego grafik nadal ma wolne miejsca? Mateusz Nawrocki, kliniki.pl				
Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4				
Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość – sesja networkingowa Łukasz Laskowski, Poziom 4				
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11.10–11.40)				
Współpraca z NFZ – ABC świadczeniodawcy Sala A: 11.40 – 13.10	Sprzedaż w medycynie – osiągaj lepsze rezultaty Sala B: 11.40 – 13.10	Lider nowej generacji: motywacja & zespół Sala C: 11.40 – 13.10	Prawo medyczne bez niespodzianek Sala D: 11.40 – 13.10	Szpital 2026 – wyzwania i odpowiedzialność Sala E: 11.40 – 13.10
Kontraktowanie z NFZ – wymogi formalne i pułapki postępowania Katarzyna Adamska, LEX Medical	Za każdym pacjentem stoją liczby – najważniejsze parametry marketingowe, które warto analizować. Sławomir Łudzki, WiseMed	Role zespołowe wg Belbina – jak w najskuteczniejszy sposób wykorzystać naturalny potencjał zespołu? Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu	Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większych placówkach? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Odpowiedzialność i ryzyka prawne kadry zarządzającej szpitalem – rola Dyrektora i jego zastępców. Agata Duda-Bieniek, Kancelaria ADB
Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żółnowski, Eurosoft	Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę – , która umówi wizytę do Twojej placówki. Natalia Maruszczak, Proassist	Cicha optymalizacja w ochronie zdrowia. Gdzie naprawdę uciekają czas i pieniądze? Katarzyna Nowacka, Medby	Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – na jakim jesteśmy etapie? Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Prezentacja partnera wydarzenia
Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, CEZ	Marketing kliniki premium: jak budować popyt bez agresywnej reklamy? Daria Śliż, The Mad	Manager-coach: jakie metody warto stosować w rozmowie z pracownikiem? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Sprawną rejestracją – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Szpital po reformie – nowe zasady, obowiązki i odpowiedzialność Katarzyna Adamska, LEX Medical
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13.10–13.40)				
Współpraca z NFZ – ABC świadczeniodawcy Sala A: 13.40 – 15.10	Wizerunek & Marka – widoczność przyciąga Sala B: 13.40 – 15.10	Kadry w placówce: zespół & dobrostan Sala C: 13.40 – 15.10	Jak budować relacje i zaufanie pacjenta? Sala D: 13.40 – 15.10	Finanse, efektywność i wartość placówki Sala E: 13.40 – 15.10
Zmiany systemowe w realizacji umów z NFZ – wybrane zagadnienia Katarzyna Adamska, LEX Medical	Instagram, facebook, LinkedIn – czy pacjent naprawdę to rozróżnia? Daria Śliż, The Mad	10 błędów menedżerskich, które obniżają skuteczność zespołu placówki medycznej dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze? Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Aktualne programy dofinansowania – podział środków, główne priorytety i terminy Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe
Prezentacja partnera wydarzenia	Wizerunek, który leczy – obraz jako narzędzie komunikacji i budowania relacji Radek Tworek, Radek Tworek Fotografia	Zmiany przepisów prawa pracy. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Ożga, Medyc	Jak przygotować podmiot leczniczy do sprzedaży? Strategia budowania wartości kliniki przed transakcją. Małgorzata Lewandowska, Agata Duda-Bieniek, MedEx
Krajowy System Cyberbezpieczeństwa – jakie są wymogi względem sektora medycznego? Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia	Komunikacja placówki i indywidualnej praktyki, a zakaz reklamy świadczeń zdrowotnych – co tak naprawdę mówią przepisy Piotr Guzy, WiseMed	Odporność psychiczna zespołu jako przewaga konkurencyjna placówki medycznej Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Psychologia pacjenta w placówce medycznej. Katarzyna Tempicka, Medicine-Up	Prezentacja partnera wydarzenia
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15.10–15.30)				
Sala A – warsztaty (15.30 – 16.30) Budowanie dojrzałości cyberbezpieczeństwa – Jak ocenić poziom bezpieczeństwa placówki i wyznaczyć priorytety? – Praktyczne kroki wzmocnienia odporności organizacji – Model dojrzałości i narzędzia do wdrożenia dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Sala B – warsztaty (15.30 – 16.30) Co zrobić, żeby nowy pacjent stał się stałym? • „Samooceńca koszyka świadczeń” – które usługi będą podstawą, a które dodatkiem? • Czy mam już właściwych pacjentów? Potencjał placówki vs. potrzeby pacjentów • Przegląd i dostosowanie narzędzi Sławomir Łudzki, Piotr Guzy, WiseMed	Sala C – warsztaty (15.30 – 16.30) Antystresowa moc metafory – samodzielna praca z metaforą – ćwiczenie coachingowe znane już od starożytności – jak opanować emocje – własna apteczka antystresowa Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu	Sala D – warsztaty (15.30 – 16.30) Obsługa pacjenta się skończyła. Zaczęła się obsługa człowieka. Warsztat o tym jak komunikować się z emocjami i oczekiwaniami różnych typów pacjentów. Agnieszka Majda, Coach ICC Aneta Jaworska, Trenerka BCI	Sala E – warsztaty (15.30 – 16.30) Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku: – osoba upoważniona, – dane osobowe – przygotowanie i wydanie dokumentacji, – odmowa wydania dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16.30–16.40)				
Warsztaty , Sala A: 16.40–17.30		Sesja Q&A, Sala B: 16.40–17.30		
Jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany? – Kiedy udzielać informacji zwrotnej? – Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała? – Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce? Łukasz Laskowski, Poziom 4		Otwarta sesja pytań do prawnika – problemy prawne w podmiotach leczniczych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego		

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Metropolo by Golden Tulip
Kraków ul. Orzechowa 11



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie 8:00 i jest czynna cały dzień. Zalecamy wcześniejsze przybycie w celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking hotelowy jest w cenie 5 zł za godzinę lub 40 zł za dobę.



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 placówką medyczną**. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 30 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych w największych światowych koncernach farmaceutycznych. Prowadzi Platformę EduPraktyka | Od wiedzy do wdrożenia [edupraktyka.pl]. EduPraktyka to nowoczesna platforma rozwoju kompetencji dedykowana menedżerom i pracownikom ochrony zdrowia. Łączy ekspercką wiedzę z praktycznymi rozwiązaniami, wspierając uczestników w podejmowaniu trafnych decyzji oraz skutecznym wdrażaniu zmian w organizacji. Na platformie są dostępne szkolenia, poradniki, procedury, wzory dokumentów, checklisty oraz materiały wspierające zarządzanie, zgodność z przepisami, cyberbezpieczeństwo, ochronę danych, jakość i transformację cyfrową placówek medycznych.



Aneta Jaworska



Praktyk i trenerka biznesu Brian Tracy International.

Swoje 20 letnie doświadczenie przekłada na rozwijanie i szkolenie liderów i pracowników, z naciskiem na kompetencje przyszłości, które są kluczowe dla adaptacji do bieżących i przyszłych wyzwań rynkowych. Kierując się myślą Heraklita, że „jedyna pewna to zmiana”, motywuje i zachęca do nieustannego rozwoju oraz bycia gotowym na zmiany, które niosą ze sobą nowe możliwości.

W celu inspirowania innych do odkrywania ich pełnego potencjału i osiągania sukcesów, rozwija platformę szkoleniową zwinnyumysl.pl z kursami online, wspierających rozwój osobisty i zawodowy.

Absolwentka studiów doktoranckich z zarządzania na Akademii Leona Koźmińskiego.

Agnieszka Majda

Międzynarodowa trenerka biznesu, Coach ICC.

Pasjonatka rozwoju człowieka, zgodnie z jego naturalnymi predyspozycjami. Za pomocą profesjonalnych narzędzi psychometrycznych diagnozuje typy osobowości i style zachowań aby w każdym odkryć jego potencjał i preferencje w celu dalszego rozwoju i odnalezienia własnej drogi życiowej.

Pomaga rozwijać ludzi i biznesy, zapobiegać wypaleniu zawodowemu, uczy jak dbać o motywację i dobrą atmosferę w zespole.

Prowadzi warsztaty dla liderów ucząc technik wzmacniających komunikację i rozwijających inteligencję emocjonalną.

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Menedżerskich Studiów Podyplomowych na SGH.

Certyfikowana konsultantka narzędzi MBTI i Extended DISC. Trenerka biznesu Brian Tracy International.



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.



Helena Wloka



11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju, jaki system zarządzania wybrać, aby spełnić przepisy prawa oraz poprawić funkcjonowanie przychodni czy szpitala. Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie. Prowadzi szkolenia z obsługi trudnego pacjenta oraz pacjenta o szczególnych potrzebach, które to zagadnienia są jej szczególnie bliskie z uwagi na doświadczenie życiowe, bowiem jako mama niepełnosprawnego intelektualnie syna, zetknęła się z mnóstwem nieprzewidzianych i skomplikowanych sytuacji w placówkach medycznych. Lubi piesze wędrówki, jazdę na łyżwach i rowerze, ale przede wszystkim pokazywanie innym, że niepełnosprawność to człowiek ze swoimi potrzebami i prawem do szczęścia.

Natalia Zwierzchowska

Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuję 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:



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.

dr Wojciech Krówczyński

Dr nauk ekonomicznych i finansów. Ekspert w zakresie **zgodności (compliance) w zarządzaniu placówką medyczną**. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 30 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych w największych światowych koncernach farmaceutycznych. Prowadzi Platformę EduPraktyka | Od wiedzy do wdrożenia [edupraktyka.pl]. EduPraktyka to nowoczesna platforma rozwoju kompetencji dedykowana menedżerom i pracownikom ochrony zdrowia. Łączy ekspercką wiedzę z praktycznymi rozwiązaniami, wspierając uczestników w podejmowaniu trafnych decyzji oraz skutecznym wdrażaniu zmian w organizacji. Na platformie są dostępne szkolenia, poradniki, procedury, wzory dokumentów, checklisty oraz materiały wspierające zarządzanie, zgodność z przepisami, cyberbezpieczeństwo, ochronę danych, jakość i transformację cyfrową placówek medycznych.



Natalia Maruszczak

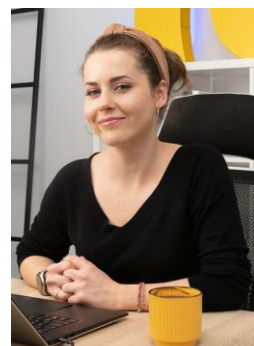
Natalia Maruszczak od 15 lat pracuje jako manager oraz konsultant m.in. w branży medycznej, specjalizując się w optymalizacji procesów obsługi pacjenta oraz eliminowaniu wąskich gardeł w funkcjonowaniu placówek medycznych. Od 4 lat jest związana z Proassist, gdzie odpowiada za obszary sprzedaży, marketingu oraz współpracę z kluczowymi klientami.

W swojej pracy koncentruje się na wdrażaniu rozwiązań tak, aby proces obsługi pacjenta w placówkach medycznych przebiegał sprawnie i bez zakłóceń. Dużą wagę przykładają do analizy danych, liczb i statystyk, ponieważ to właśnie mierzalne wyniki pozwalają skutecznie oceniać efektywność działań i rozwijać procesy w oparciu o realne potrzeby gabinetów i placówek.

Daria Śliż

Strateg marketingowy z misją, aby działania marketingowe stały się policzalne.

Prezes agencji The Mad, od 2011 roku pomaga przedsiębiorcom zwiększać sprzedaż dzięki nieszablonowym kampaniom. Medycyna, produkcja i sprzedaż B2B, a nawet ginekologia estetyczna – dla niej nie ma rzeczy niemożliwych do wypromowania i przedstawienia efektów. W końcu, kto lepiej zrozumie Twojego klienta niż studentka psychologii?



Eksperti:



Agnieszka Rudnicka-Szymczak

Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Prince2 Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation). Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, P1).

Radek Tworek

Od 15 lat zajmuję się fotografią, która pomaga firmom i markom mówić własnym, autentycznym głosem. Przez ponad 12 lat pracowałem w działach handlowych, więc doskonale rozumiem realia biznesowe i wiem, że fotografia – czy to reklamowa, czy wizerunkowa – ma być przede wszystkim inwestycją, a nie kosztem. W ramach marki Radek Tworek Fotografia działam dwutorowo: z jednej strony tworzę zdjęcia, które wydobywają autentyczność ludzi i miejsc, a z drugiej dokładam kreatywne pomysły, dzięki którym zdjęcia wyróżniają się na tle powtarzalnych schematów. Niezależnie od branży, pomagam firmom opowiadać swoją historię obrazem – tak, by była zapamiętana i działała na ich korzyść. Podczas moich wystąpień dzielę się wiedzą, jak fotografia reklamowa i wizerunkowa może być skutnym narzędziem marketingowym. Nie chodzi tylko o estetykę, ale o realne wsparcie celów biznesowych i budowanie trwałych relacji z klientami.



Michał Proszowski

Michał to specjalista z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji, public relations i marketingu, zdobywanym w czołowych polskich mediach, instytucjach publicznych oraz sektorze naukowym.

Jest twórcą grupy konsultingowej up i współtworzy działania spółki medicine up, gdzie odpowiada za projekty wspierające placówki medyczne w budowaniu relacji z pacjentami, partnerami i otoczeniem. Specjalizuje się w strategicznym public relations, łącząc zarządzanie komunikacją z budowaniem wizerunku jakościowej obsługi i pozytywnych doświadczeń. W swojej pracy pokazuje, jak odpowiednia narracja, spójny język i świadoma komunikacja wpływają na to, jak marka jest odbierana. Wcześniej był dyrektorem komunikacji, promocji i marketingu oraz rzecznikiem prasowym PGE Narodowego, a także zarządzał pracami redakcyjnymi m.in. w Onecie i „Rzeczpospolitej”. Jest również wykładowcą studiów podyplomowych w SGH.



Rafał Lityński

Starszy Specjalista w Sektorowym Zespole Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa (CSIRT CeZ).

Od ponad dekady kieruje zespołami ludzi zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym. Z Centrum e-Zdrowia (wcześniej CSIOZ) związany od 2019 roku. Od 3 lat pracuje w Departamencie Bezpieczeństwa CeZ współpracując przy budowaniu i rozwijaniu systemów cyberbezpieczeństwa. Od początku zaangażowany w budowę i powołanie do życia CSIRT dla sektora ochrony zdrowia.

CSIRT rozpoczął swoją działalność pod koniec 2023 roku, w celu przygotowania Ministerstwa Zdrowia i sektora ochrony zdrowia do spełnienia wymagań stawianych przez europejską dyrektywę NIS 2 i nowelizację ustawy KSC.



Eksperti:

Agata Duda-Bieniek



Radca prawny, doradca restrukturyzacyjny i mediator z ponad 10-letnim stażem. Specjalizuje się w doradztwie kryzysowym oraz ochronie członków zarządu przed odpowiedzialnością. Uczestniczyła w ponad 1500 sprawach upadłościowych i restrukturyzacyjnych, reprezentując strony oraz pełniąc funkcje organów.

Łączy prawniczą precyzję z biznesowym rozumieniem ryzyka. Pomaga firmom odzyskać płynność i chronić reputację. Doktorantka Uczelni Łazarskiego oraz członek zespołu przy Ministerstwie Sprawiedliwości. Autorka publikacji m.in. w „Rzeczpospolitej” i „Dzienniku Gazeta Prawna”, prowadzi szkolenia m.in. dla OIRP i Izby Adwokackiej w Warszawie, Klubu Biegłych Sądowych, czy KRUS. Skupia się na praktycznych strategiach, które pozwalają przedsiębiorstwom przetrwać kryzys i wrócić do stabilnego rozwoju.

Sławomir Łudzik

Od 10 lat łączy wiedzę z obszaru ochrony zdrowia z pasją do marketingu.

Absolwent kierunków farmacja na Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz zarządzanie na Uniwersytecie Jagiellońskim, trener umiejętności miękkich. Współtworzy agencję marketingu medycznego WiseMed. W swojej pracy skupia się przede wszystkim na konstruowaniu procesów komunikacyjnych opartych na edukacji. Według niego skuteczny marketing zaczyna się od prawidłowego zdefiniowania problemu.



Katarzyna Nowacka



Key Account Manager w Medby, wspiera placówki medyczne w podejmowaniu lepszych decyzji zakupowych, stawiając na doradztwo i budowanie długotrwałych relacji opartych na zaufaniu.

Specjalizuje się w rozwoju partnerstw oraz sprzedaży rozwiązań dla branży medycznej, pomagając klientom osiągać ich cele bez zbędnej presji, a z realną wartością biznesową.

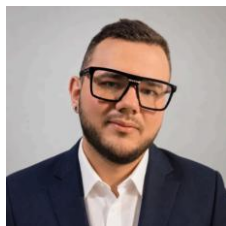
Piotr Guzy

Pasjonat medycyny opartej na dowodach. Współzałożyciel i członek zarządu agencji marketingu medycznego WiseMed.

Absolwent i pracownik badawczo-dydaktyczny Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego. Na co dzień odpowiada za merytoryczną wartość działań komunikacyjnych i marketingowych. Marzy o dniu, w którym praktyka medyczna i komunikacja dotycząca zdrowia w Polsce będą całkowicie oparte na dowodach naukowych. Klientom pomaga budować swoją pozycję dzięki optymalnemu wykorzystaniu ich zasobów i potencjału.



Eksperci:



Mateusz Nawrocki

Key Account Manager w Kliniki.pl, specjalizujący się we współpracy z placówkami medycznymi i pozyskiwaniu pacjentów komercyjnych. Na co dzień pomaga klinikom wykorzystywać ich potencjał sprzedażowy, analizując proces obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu aż po umówienie wizyty. Łączy doświadczenie sprzedażowe z praktyczną znajomością realiów funkcjonowania nowoczesnych placówek medycznych.

Urszula Łaskawiec

CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka naczelna 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 rozwiązaniach (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.



dr Anna Martens

Jest prezesem firmy badawczo-szkoleniowej OnData. Od lat jej pasją i pracą są badania User i Customer Experience. Doktorat z literaturoznawstwa zrobiła na paryskiej Sorbonie, a umiejętności badawcze pogłębiała zdobywając kolejne certyfikaty UX Researcher Nielsen Norman Group oraz Data Communication Through Storytelling Massachusetts Institute of Technology (MIT). Od 2008 roku bada, wyklada i szkoli. W tym czasie przeprowadziła już pewnie ponad 10 tys. godzin zajęć, warsztatów i szkoleń. Występuje na konferencjach, eventach biznesowych i branżowych. Szkoli z badań marketingowych i Data Storytelling. Badania prowadzi dla wielu branż, w tym transportowej, budowlanej, produkcyjnej, usługowej i medycznej.

Aleksandra Laskowska

Certyfikowany coach zespołowy, posiadający bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z 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.



Opisy wybranych prezentacji

Sala A

Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje.

Agnieszka Majda, Coach ICC, Aneta Jaworska, Trenerka BCI, **czas trwania: 8.50–9.30**

Neurobiologia jasno pokazuje: to, jakie mechanizmy zachodzą w ludzkim mózgu, przekłada się bezpośrednio na wyniki zespołu. Nasza skuteczność nie wynika wyłącznie z kompetencji, procedur czy formalnego podziału ról ale także z tego, w jaki sposób środowisko pracy wpływa na uwagę, emocje, poziom napięcia, poczucie bezpieczeństwa i gotowość do współdziałania. Z tej perspektywy przywództwo można rozumieć jako praktykę regulującą warunki, w których ludzie myślą, podejmują decyzje, interpretują intencje innych i angażują się we współpracę. Dla uczestników będzie to okazja do spojrzenia na rolę lidera nie tylko przez pryzmat narzędzi zarządczych, lecz także przez pryzmat mechanizmów, które wspierają lub osłabiają zaufanie, inicjatywę, odpowiedzialność i zdolność zespołu do wykorzystywania własnych zasobów.

Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników?

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 10.00–10.30**

A po co to? Kto to wymyślił? Nudzi im się to wymyślając... taką „laurkę” można usłyszeć od zespołu, kiedy w placówce medycznej zachodzą zmiany... nowy system pracy, nowe urządzenia, nowe opatrunki, nowe standardy etc. Zespół przeważnie nie chce być na nie gotowy. Jedyną stałą rzeczą w życiu jest to, że wszystko się zmienia. Opór jest czymś naturalnym i powszechnym. Ludzie z zasady nie lubią zmian, bo pracują nawykami, które zautomatyzowane, są po prostu wygodne.

Na tym wykładzie dowiesz się co zrobić, żeby wprowadzanie zmian w Twojej placówce medycznej poszło łatwiej i przyjemniej, a Twój zespół był ich ambasadorem i zwolennikiem.

Budowanie dojrzałości cyberbezpieczeństwa (warsztaty)

• Jak ocenić poziom bezpieczeństwa placówki i wyznaczyć priorytety

• Praktyczne kroki wzmacniania odporności organizacji

• Model dojrzałości i narzędzia do natychmiastowego wdrożenia

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING, **czas trwania: 15.30–16.30**

Praktyczna sesja dla menedżerów ochrony zdrowia, pokazująca jak świadomie wzmacniać odporność placówki na zagrożenia cyfrowe. Uczestnicy poznają kluczowe etapy budowy dojrzałości: ocenę stanu obecnego, analizę ryzyka, tworzenie strategii, rozwój kompetencji personelu oraz skuteczne reagowanie na incydenty. Warsztat dostarcza gotowy model działania, narzędzia do natychmiastowego wdrożenia i wskazówki, jak spełnić wymagania RODO i NIS2. Idealny dla liderów, którzy chcą podnieść bezpieczeństwo swojej organizacji.

Sala B

Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę – chatbota, który umówi wizyty do Twojej placówki.

Natalia Maruszczak, Proassist, **czas trwania: 12.10–12.40**

Wdrożenia chatbotów w placówkach medycznych do tej pory nie przynosiły oczekiwanych rezultatów. Wynikało to z faktu, że realizowały je firmy, które nie znały specyfiki branży i nie rozumiały jej uwarunkowań. Brakowało wiedzy na temat kluczowych zależności, takich jak wpływ wieku pacjenta czy korelacja między ceną wizyty a zainteresowaniem jej rezerwacją. W tej prelekcji przedstawimy Rejestratorkę Paulinę – inteligentnego chatbota, który funkcjonuje jako pełnoprawny członek zespołu placówki medycznej. Jej rolą nie jest konkutowanie z rejestratorkami ani redukcja etatów – wręcz przeciwnie, pozwala pracownikom skupić się na pacjencie i jego doświadczeniu. Dziś rejestratorki są przeciążone pracą, z naszych danych wynika, że tylko 30% telefonów kończy się zapisaniem wizyty. Paulina realnie odciąża zespół, umożliwiając umawianie wizyt zarówno poza godzinami pracy, jak i w ich trakcie. Odpowiada na najczęstsze pytania pacjentów dotyczące cen, lokalizacji gabinetu czy przygotowania do wizyty.

Jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania w pracy? – warsztat

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 16.40–17.30**

Informacja zwrotna, kojarzy się najczęściej ze zwykłym „opr” lub z czymś, co w żaden sposób nie przypomina normalnej, naturalnej rozmowy. 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?

Sala C

Cicha optymalizacja w ochronie zdrowia. Gdzie naprawdę uciekają czas i pieniądze.

Katarzyna Nowacka, Medby, **czas trwania: 12.10–12.40**

Każdego dnia w placówkach medycznych realizowane są dziesiątki drobnych zakupów, które nie trafiają do raportów ani analiz, choć właśnie tam często kryje się największy potencjał oszczędności. Podczas prelekcji pokażemy, dlaczego warto patrzeć nie tylko na ceny produktów, ale także na koszt czasu poświęcanego na ich zakup. Opowiemy o „cichym obszarze optymalizacji”, w którym codzienne, powtarzalne decyzje generują wydatki i angażują cenne zasoby zespołu. Przedstawimy praktyczne przykłady z placówek medycznych oraz rozwiązania Medby, które pomagają odzyskiwać czas, porządkować proces zakupowy i podejmować lepsze decyzje.

10 błędów menedżerskich, które obniżają skuteczność zespołu placówki medycznej

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING, **czas trwania: 13.40–14.10**

Dynamiczna sesja dla menedżerów ochrony zdrowia, pokazująca najczęstsze błędy zarządcze wpływające na efektywność, komunikację i zaangażowanie zespołów. Uczestnicy poznają praktyczny przewodnik, który pomaga szybko rozpoznać niekorzystne nawyki, wprowadzić skuteczne działania naprawcze i budować kulturę odpowiedzialności. Wystąpienie dostarcza narzędzi do lepszego delegowania, prowadzenia trudnych rozmów, udzielania feedbacku oraz rozwijania kompetencji pracowników i liderów. Idealna dla osób, które chcą realnie wzmocnić swoje zespoły.

Zmiany przepisów prawa pracy w 2026 roku. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję.

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 14.10–14.40**

Najbliższy czas przynosi istotne zmiany w prawie pracy, które w szczególnie sposób wpłyną na funkcjonowanie podmiotów leczniczych. Nowe regulacje dotyczą m.in. jawności wynagrodzeń, zasad ustalania stażu pracy, wzmocnienia roli Państwowej Inspekcji Pracy oraz przeciwdziałania mobbingowi. Dla kadry zarządzającej w ochronie zdrowia oznacza to konieczność szybkiego dostosowania procedur, polityk HR oraz praktyki zarządzania personelem.

Szkolenie zostało przygotowane z myślą o managerach i osobach odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami w placówkach medycznych. Jego celem jest nie tylko przedstawienie nowych przepisów, ale przede wszystkim pokazanie ich praktycznego wpływu na codzienne funkcjonowanie organizacji oraz wskazanie konkretnych działań wdrożeniowych.

Opisy wybranych prezentacji

Sala D

Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek?

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 11.40–12.10**

Dokumentacja medyczna to jeden z ważniejszych elementów dokumentacji prowadzonej przez placówkę. Prawidłowo prowadzona dokumentacja medyczna jest wizytówką każdej placówki medycznej. Potrafi też być nieoceniona w przypadku spraw roszczeniowych. Prowadzenie dokumentacji medycznej, choć określone przepisami prawnymi, wymaga uszczegółowienia przez placówkę medyczną. Podczas szkolenia będziemy rozmawiać przede wszystkim o sposobie prowadzenia dokumentacji medycznej, aby minimalizować ryzyko roszczeń ze strony patentów

Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 12.40–13.10**

Według naszej kancelarii Sprawna rejestracja to miejsce, gdzie każdy dokument ma swoje miejsce. Wszystkie są uporządkowane. Nie czujesz stresu, gdy zdarzy Ci się niezapowiedziana kontrola, zmniejszasz ryzyko roszczeń pacjentów, odpowiadasz za kontakt z pacjentami. Tworząc sprawną rejestrację przeszliśmy przez wszystkie dostępne metody zarządzania oraz przez wszystkie możliwe kontrole. Szkolenie przeznaczone jest dla osób zarządzających placówkami medycznymi, dla menagerów placówek medycznych.

Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 13.40–14.10**

Niezadowolony pacjent nie często mówi wprost, co konkretnie poszło nie tak – częściej po prostu nie wraca. Utrata lojalności zazwyczaj wynika z błędów w codziennej obsłudze, niedostrzeganych przez zespół. Podczas prelekcji pokażę jak identyfikować i eliminować te „ciche powody” utraty pacjentów. Dowiesz się, jak budować doświadczenie pacjenta oparte na zaufaniu, spójnej komunikacji i uważności zespołu. Prelekcja pomoże Ci spojrzeć na jakość obsługi nie tylko z perspektywy procedur, ale też emocji i relacji które decydują o powrotach do placówki.

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

Jakub Ożga, Medyc, **czas trwania: 14.10–14.40**

Zapraszamy na prelekcję, poświęconą wyborowi właściwego systemu do prowadzenia placówki medycznej. W dobie cyfryzacji, efektywne zarządzanie placówką wymaga nowoczesnych narzędzi IT, które usprawnią codzienną pracę, zwiększą efektywność oraz poprawią jakość świadczonych usług. Michał Bobrowski, ekspert w dziedzinie informatyki medycznej, przedstawi kluczowe kryteria wyboru systemu, omówi dostępne rozwiązania na rynku oraz podzieli się praktycznymi wskazówkami i doświadczeniami z wdrożeń w różnych placówkach. Dołącz do nas, aby dowiedzieć się, jak wybrać system, który najlepiej odpowiada potrzebom Twojej kliniki i pacjentów.

Obsługa pacjenta się skończyła. Zaczęła się obsługa człowieka. Warsztat o tym jak komunikować się z emocjami i oczekiwaniami różnych typów pacjentów.

Agnieszka Majda, Coach ICC, Aneta Jaworska, Trenerka BCI, **czas trwania: 15.30–16.30**

Pacjenci przychodzą nie tylko po efekt. Przychodzą z emocjami, swoimi historiami, oczekiwaniami, które nie zawsze potrafimy „odczytać”.

Nie chodzi o bycie „miłym”, lecz o bycie obecnym.

Podczas warsztatu uczestnicy:

- nauczą się uważności, w tym jak rozpoznawać cztery główne style komunikacji (DISC)
- dowiedzą się, jaka będzie skuteczna komunikacja z pacjentami reprezentującymi powyższe style komunikacji
- przećwiczą język, który buduje spokój nawet w trudnych sytuacjach



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>



Wystawcy



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.

PROASSIST

Proassist powstał w 2016 roku jako prosty kalendarz do umawiania wizyt. Dziś to znacznie więcej – kompleksowy system, który wspiera placówki medyczne w każdym aspekcie ich pracy – od zarządzania EDM, po codzienne organizowanie pracy całego zespołu.

Od trzech lat rozwijamy Inteligentnego Asystenta AI, który rozumie język medyczny jak członek zespołu – to efekt badań prowadzonych w ramach projektu NCBR, we współpracy z AGH w Krakowie.

Chcieliśmy być o krok dalej w cyfryzacji opieki medycznej i tak powstały: chatbot – Rejestratorka Paulina oraz voicebot. Automatyzują umawianie wizyt, odpowiadają na pytania i wykonują rutynowe zadania, a przy tym dbają o najwyższą jakość obsługi. To technologia, która nie zastępuje człowieka, lecz staje się jego inteligentnym partnerem w codziennej pracy.



Alstor jest dystrybutorem z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku.

Część oferty stanowią rozwiązania do zastosowań medycznych. W ofercie Alstor znaleźć można: Stacje diagnostyczne z wydajnymi komputerami (dedykowane konfiguracje) i monitorami EIZO z serii RadiForce umożliwiającymi wyświetlanie obrazów DICOM. Oprogramowanie do diagnostyki RTG, TK – iQ-View oraz mammografii (iQ-Mammo oraz TPS Workstation One) oraz ortopedii (Orthoview – planowanie przedoperacyjne).

Mobilne stacje komputerowe Ergotron – z otwartą architekturą; każdy model występuje w różnych wersjach, a uniwersalne gniazda montażowe i długa lista dostępnych akcesoriów sprawiają, że można dopasować je do indywidualnych potrzeb. Wózki mają dodatkowo możliwość zasilania bateryjnego, dzięki czemu można z nich korzystać w dosłownie każdym miejscu.



AGM

przedsiębiorstwo
konsultingowe

Wystawcy

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.

medby

Medby to pierwszy w Polsce dedykowany marketplace dla sektora medycznego, który zmienia sposób, w jaki placówki dokonują zakupów. Posiadamy wszystko, czego potrzebuje nowoczesna placówka medyczna - w jednym miejscu i w wynegocjowanych oraz konkurencyjnych cenach. Nasza platforma eliminuje tradycyjny, nieefektywny łańcuch dostaw, bezpośrednio łącząc placówki z producentami i dużymi dystrybutorami. Ten model biznesowy przekłada się na wymierne korzyści: 15-20% redukcję kosztów zakupowych oraz 67% oszczędność czasu poświęcanego na zakupy. Z ponad 10 000 produktów w 500 kategoriach, Medby pokrywa 95% zapotrzebowania placówek medycznych na wyroby medyczne i produkty jednorazowego użytku. Każdy produkt dostępny jest na transparentnych warunkach, bez ukrytych kosztów. Za Medby stoi zespół ekspertów z 16-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zakupami medycznymi i digitalizacji medycyny.

<https://medby.pl/>

GRAWENA

CONSULTING

Zarządzanie jakością i bezpieczeństwem

Grawena to marka edukacyjna specjalizująca się w praktycznym wsparciu kadry zarządzającej w ochronie zdrowia. Oferuje kursy i dostęp do Platformy Wiedzy „Profesjonalne zarządzanie w ochronie zdrowia”, stworzonej z myślą o menedżerach placówek medycznych, lekarzach i personelu, którzy chcą skuteczniej organizować pracę, rozwijać zespoły i podnosić jakość usług. Program obejmuje m.in. zarządzanie operacyjne i strategiczne, optymalizację procesów, systemy jakości, RODO, nowe technologie, marketing medyczny oraz kursy doskonalące. Materiały bazują na realiach polskiego systemu ochrony zdrowia i mają praktyczny charakter. Za przygotowanie treści odpowiada dr Wojciech Krówczyński, ekspert z wieloletnim doświadczeniem menedżerskim, specjalista ds. compliance, jakości i ochrony danych i praktyki.



CENTRUM
DORADCZE
PRAWA
MEDYCZNE

Centrum Doradcze Prawa Medycznego powstało z myślą o placówkach medycznych. Pomagamy w prowadzeniu zarówno praktyk zawodowych jak i podmiotów leczniczych.

Nasza oferta została przygotowana w taki sposób, aby Państwo mogli skupić się tylko na wykonywaniu zawodu, zostawiając nam wszelkie prace administracyjne do wykonania. Zapewniamy kompleksową opiekę administracyjno-prawną każdej placówki medycznej, w ramach której, wykonujemy wszystkie obowiązki pozostawiając Państwu czas na leczenie pacjentów. Zaufały nam placówki medyczne z całej Polski. Wykonujemy również inne usługi w zakresie: tworzenia, funkcjonowania, przekształcania i zamykania placówek medycznych.



Wystawcy

MEDEX
THE COMPANY



Medex to wyspecjalizowany doradca transakcyjny (M&A) w sektorze healthcare, który zmienia sposób, w jaki właściciele podmiotów medycznych pozyskują kapitał i realizują procesy sprzedaży firm. Posiadamy wszystko, czego wymaga bezpieczna i zyskowa transakcja – kompetencje z zakresu finansów, prawa transakcyjnego, rynku medycznego i negocjacji w jednym zespole. Nasz autorski model Medical Exit Readiness™ eliminuje ryzyka transakcyjne, przygotowując biznes do audytu z perspektywy przyszłego inwestora. Ten model przekłada się na wymierne korzyści: optymalizację wyceny przedsiębiorstwa, eliminację barier podczas due diligence oraz dostęp do unikalnego proprietary deal flow dla kupujących. Badając 6 kluczowych obszarów biznesowych (finanse, prawo, organizację, personel medyczny, rynek i gotowość transakcyjną), Medex pokrywa zapotrzebowanie placówek na wsparcie M&A w ponad 26 specjalizacjach rynkowych – od stomatologii i diagnostyki, po MedTech i sieci kliniczne. Za Medex stoi zespół ekspertów z ponad 15-letnim doświadczeniem w transakcjach.

<https://medexcompany.pl/>

Firma DICO S.C. istnieje od 2011 roku. Działalność firmy skupia się wokół tworzenia aplikacji na urządzenia mobilne w systemie Android. Aplikacje te przeznaczone są dla osób mających poważne problemy w porozumiewaniu się za pomocą mowy.

DICO jest autorem pierwszej polskiej aplikacji mobilnej MÓWIK®. Stawia sobie za cel wykorzystanie powszechnej i, co za tym idzie, niedrogiej technologii urządzeń mobilnych w terapii i życiu codziennym osób niepełnosprawnych. W związku z tym tworzy kolejne aplikacje do wykorzystania przez niemówiących: aplikacja GADAczek, program MÓWIK PRINT, MÓWIK Book, tematyczne aplikacje MÓWIK Memory. Ponadto z użyciem symboli MÓWIK®, które również są pierwszym całkowicie polskim systemem, tworzy i dystrybuje pomoce dydaktyczne dla osób niemówiących, ułatwiające uczenie się porozumiewania.

 **holterdodomu**
tworzone przez kardiologów

Holter Do Domu jest centrum telemedycznym zajmującym się zdalnym opisywaniem badań holterowskich przez lekarzy kardiologów z ewentualnym wypożyczeniem sprzętu holterowskiego co pozwala na wyskalowanie badań w placówkach medycznych. Mamy też ofertę dla klientów indywidualnych- wysyłka holtera do domu pacjenta, na drugi dzień od złożenia zamówienia przez naszą stronę internetową. Zatrudnieni kardiolodzy są profesjonalistami w dziedzinie zaburzeń rytmu serca.

Pozostali partnerzy



AGNIESZKA
MAJDA



ZWINNY
UMYSŁ



Patronat honorowy



Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny

medinwestycje.pl



MEDIPMENT.PL
MEDICAL EQUIPMENT

pielegniarki.info.pl



odoserwis.pl
Portal o ochronie danych osobowych



dla szpitali.pl
SERWIS OPM



sharing
medical
knowledge™

Patient
Experience
Manager



PACJENT
i zdrowie
MAGAZYN BEZPŁATNY

OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGŁĄD MEDYCZNY





3 grudnia

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe