



28 sierpnia

2025

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe

# Agenda wydarzenia

Four Points by Sheraton  
Warszawa



VIII Kongres Zarządzania  
w Ochronie Zdrowia

Sukces **zaczyna się od** spotkań

| Harmonogram wydarzenia strona 1 z 2                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa (7.50–8.50)                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Panel otwierający<br>Sala BCD: 8.50 – 11.30                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej– Jak optymalizować koszty? <b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b>                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Obsługa pacjentów z użyciem voicebota. Wyzwania i sukcesy. <b>Maciej Gałązka, Easy Call</b>                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Aby najlepsi chcieli pracować u nas – jak budować skuteczny employer branding? <b>Dorota Gładkowska, Case Consulting</b>                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Dlaczego w placówkach medycznych nikt nie myśli o kasie? <b>Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl</b>                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajźmy wspólną wartość – sesja networkingowa dla uczestników konferencji.<br><b>Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe</b>                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11.30–12.00)                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Zarządzanie w ochronie zdrowia<br>Sala A: 12.00 – 13.30                                                                                                                                                                                                         | Mistrzowska obsługa pacjenta<br>Sala B: 12.00 – 13.30                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Współpraca z NFZ<br>Sala C: 12.00 – 13.30                                                                                                                                                                                                                                         | Strona 2 ><br>sale DE |
| Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną. <b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>                                                                                                                                             | Czego chce pacjent? Doświadczenia pacjentów, które mają wpływ na ocenę usług medycznych. <b>Anna Martens, OnData</b>                                                                                                                                                                                                                     | Telemedycyna w publicznych placówkach zdrowia – możliwości i wyzwania związane z wdrażaniem zdalnych konsultacji medycznych <b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b>                                                                                                                 | Strona 2 ><br>sale DE |
| Fundusze Europejskie dla Zdrowia na lata 2021-2027<br><b>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</b>                                                                                                                                                   | Bezpieczny personel, bezpieczny pacjent – bezprzewodowe systemy przywoławcze w praktyce. <b>Janusz Polkowski, Kaler</b>                                                                                                                                                                                                                  | Aspekty prawne zapewnienia rzetelnej wiedzy o lekach w placówce medycznej – dlaczego jest to tak ważne w dobie AI z perspektywy lekarza ? <b>Piotr Kowalczyk, Lekarz, Pharmaindex</b>                                                                                             | Strona 2 ><br>sale DE |
| Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b>                                                                                                                             | Jak zapewnić wygodę i bezpieczeństwo w placówce medycznej pacjentom z różnymi rodzajami niepełnosprawności? <b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b>                                                                                                                                                                         | Dostępność do świadczeń zdrowotnych, a organizacja harmonogramu przyjęć w podmiocie leczniczym <b>r. pr. Marta Woś, F/K LEGAL</b>                                                                                                                                                 | Strona 2 ><br>sale DE |
| Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13.30–14.00)                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Sala A: 14.00 – 15.30                                                                                                                                                                                                                                           | Sala B: 14.00 – 15.30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Sala C: 14.00 – 15.30                                                                                                                                                                                                                                                             | Strona 2 ><br>sale DE |
| Jestem ekspertem, poznajmy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn <b>Dorota Gładkowska, Case Consulting</b>                                                                                                                            | „Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów podczas ich pobytu w placówce medycznej? <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b>                                                                                                                                           | Moje Zdrowie – nowy program profilaktyczny w ramach NFZ <b>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia</b>                                                                                                                                                                     | Strona 2 ><br>sale DE |
| Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – wyzwania i obowiązki placówek medycznych <b>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</b>                                                                                              | Efektywne zarządzanie procesem zakupów medycznych –poznaj MEDlink. <b>Łukasz Skrzypek, Neuca S.A.</b>                                                                                                                                                                                                                                    | Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft <b>Marek Żołnowski, Eurosoft</b>                                                                                                                                               | Strona 2 ><br>sale DE |
| Od kompetencji do fachowości. Podejście temperamentalne w zarządzaniu personelem <b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>                                                                                                                             | Wizerunkowe tsunami – jak uniknąć kryzysów w ochronie zdrowia? <b>Ewelina Nazarko-Ludwiczak, ENMEDICA CONSULTING</b>                                                                                                                                                                                                                     | Małoletni z nieuregulowaną sytuacją prawną – wyzwania dla placówek medycznych <b>r. pr. Małgorzata Wysocka, F/K LEGAL</b>                                                                                                                                                         | Strona 2 ><br>sale DE |
| Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15.30–16.00)                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| sesja warsztatowa<br>Sala A: 16.00 – 17.00                                                                                                                                                                                                                      | sesja warsztatowa<br>Sala B: 16.00 – 17.00                                                                                                                                                                                                                                                                                               | sesja warsztatowa<br>Sala C: 16.00 – 17.00                                                                                                                                                                                                                                        | Strona 2 ><br>sale DE |
| Sztuka skutecznej rekrutacji w placówce medycznej<br><br>• Stwórz ogłoszenie, które przyciągnie najlepszych<br>• Rozmowy rekrutacyjne<br>• Nieoczywiste sposoby na pozyskiwanie nowych pracowników.<br><br><b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> | Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych<br><br>• Charakterystyka pokoleń<br>• Co motywuje każde z pokoleń – klucz do współpracy z każdym z nich<br>• Narzędzia i metody współpracy w zespole wielopokoleniowym<br><b>Natalia Zwierzchowska, WELL &amp; MED Consulting</b> | Cyberbezpieczeństwo – podmiot ważny czy kluczowy w myśl KSC 2.0?<br><br>• Dokonaj autoweryfikacji swojej placówki medycznej<br>• W jakim stopniu realizujesz aktualne wymogi?<br>• Plan działania zmierzający do pełnej zgodności<br><br><b>Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia</b> | Strona 2 ><br>sale DE |
| Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17.00–17.10)                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Sala B: 17.10–17.50                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjno–organizacyjne w placówkach medycznych – sesja pytań od uczestników oraz odpowiedzi zespołu ekspertów <b>Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL, Katarzyna Łempicka, Menadżer Trener Biznesu, Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Zakończenie VIII Kongresu Zarządzania w Ochronie Zdrowia                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                       |

# Harmonogram wydarzenia strona 2 z 2

Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa (7.50–8.50)

Panel otwierający  
**Sala BCD: 8.50 – 11.30**

**Strona 1 z 2 <<< panel otwierający**

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11.30–12.00)

| Strona 1 <<< sale ABC                 | panel dedykowany rehabilitacji i fizjoterapii<br><b>Sala D: 12.00 – 13.30</b>                                                           | panel dedykowany medycynie estetycznej<br><b>Sala E: 12.00 – 13.30</b>                                                                                          |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Menedżer wśród kolegów</b> – jak budować autorytet i nie stracić relacji?<br>Łukasz Laskowski, Poziom 4                              | <b>Zespół w klinice medycyny estetycznej.</b> Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki<br>Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting |
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Qviti i tES – innowacje w rehabilitacji</b> neurologicznej.<br>Elżbieta Włodarska i Bernard Gołko, QVITI S.A.                        | <b>Szybsza obsługa Pacjenta</b> dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej.<br>Jakub Ożga, Medyc                                                           |
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Dokumentacja medyczna w rehabilitacji i fizjoterapii</b> – §PRAWNA placówka<br>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego | <b>Jak placówki medycyny estetycznej tracą 30% przychodów...</b> i nawet o tym nie wiedzą?<br>Izabela Stanisławiszyn, Probizmed.                                |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13.30–14.00)

| Strona 1 <<< sale ABC                 | panel dedykowany rehabilitacji i fizjoterapii<br><b>Sala D: 14.00 – 15.30</b>                                                                               | panel dedykowany medycynie estetycznej<br><b>Sala E: 14.00 – 15.30</b>                                                                               |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Marketing i rozwój gabinetów</b> w oparciu o AI.<br>Anna Orawska, Beata Fąfara, Fizjoacademy                                                             | <b>Reklama medycyny estetycznej</b> w świetle aktualnych przepisów.<br>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego                         |
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Od jednej kozetki do świetnie prosperującego gabinetu.</b><br>Marcin Cebula, Fizjoacademy                                                                | <b>Złoto dla każdego</b><br>Grzegorz Nowakowski, Tavex                                                                                               |
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Współpraca z NFZ w zakresie rehabilitacji i fizjoterapii</b> – jak skutecznie kontraktować oraz rozliczać świadczenia?<br>Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL | <b>Dokumentacja pacjentów w medycynie estetycznej.</b> Jak chronić siebie i swoją praktykę?<br>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15.30–16.00)

| Strona 1 <<< sale ABC                 | sesja warsztatowa<br><b>Sala D: 16.00 – 17.00</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Pacjent komercyjny<br><b>Sala E: 16.00 – 17.00</b>                                                                                              |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Strona 1 &lt;&lt;&lt; sale ABC</b> | <b>Jedno urządzenie, wiele specjalizacji</b> – Jak INDIBA® integruje zespoły medyczne i maksymalizuje zyski?<br><br>- Wielospecjalistyczne możliwości technologii INDIBA® – wszystkie obszary zastosowania w placówkach medycznych<br>- Integracja zespołów medycznych – wspólne protokoły i współpraca specjalistów<br>- Model biznesowy i rentowność – jak jedno urządzenie zwiększa liczbę pacjentów i optymalizuje przychody placówki<br><br>dr Agnieszka Zaucha-Zagała, INDIBA | <b>Lojalny pacjent premium</b> – czy taki istnieje i jak go zdobyć?<br>dr Anna Martens, OnData                                                  |
|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Strategiczne podejście do cen w placówce medycznej</b> – jak zwiększyć przychody bez utraty pacjentów?<br>Izabela Stanisławiszyn, Probizmed. |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17.00–17.10)

**Strona 1 <<< Sala B: 17.10–17.50**

**Strona 1 z 2 <<< sala B**

**Zakończenie VIII Kongresu Zarządzania w Ochronie Zdrowia**

# Informacje organizacyjne



## Lokalizacja

Hotel Four Points by Sheraton,  
Warszawa, ul. Suwak 7b



## Rozpoczęcie konferencji

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



## Parking

Parking hotelowy jest w cenie 15 zł za godzinę lub 80 zł za dobę. Dodatkowy parking znajduje się 200m od Hotelu, przy ul. Suwak 4.



## 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 zdrowie i pełnowartościowe przekąski.



## Wykłady

Czas wykładów 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.



## Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane w ciągu 14 dni do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.



## 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...

## 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.



## 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 projektowaniu 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 zmieniał 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.



## 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, wykląda 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.

## 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.



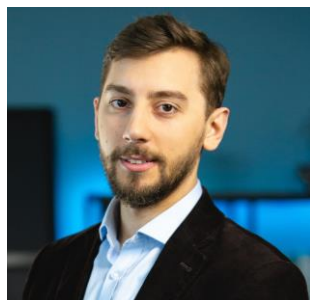
# Eksperci:

## 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, Prince2Practictional, Management of Risk, Agile, Facylitation) 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).



## 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.

## Helena Włoka

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.



## Jakub Ożga



**Właściciel Medyc.pl** Obserwując rynek oprogramowania medycznego w 2014 roku zauważyłem, że istniejące rozwiązania są trudne w obsłudze i nieintuicyjne. Postanowiłem to zmienić. Moim celem było stworzenie rozwiązań charakteryzujących się wysoką jakością i jednocześnie prostotą obsługi. Wykorzystując umiejętności programistyczne i posiłkując się wskazówkami użytkowników – samodzielnie zbudowałem Platformę Medyc i stworzyłem firmę, w której centrum uwagi znalazł komfort pracy klienta. Postawiłem na najwyższą jakość, partnerskie podejście i szczerą wzajemnych relacji. W ciągu kilku lat osiągnąłem cel i teraz codziennie z zespołem pracujemy nad podwyższaniem standardów produktu i rozwojem firmy.



# Eksperci:

## dr Wojciech Krówczyński

**dr nauk ekonomicznych i finansów.** Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Ekonomicznego i Politechniki Krakowskiej. Specjalista w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu jakością i bezpieczeństwem w podmiotach leczniczych. Audytor ISO z doświadczeniem w zakresie minimalizowania ryzyka wystąpienia braku zgodności z przepisami prawa, standardami branżowymi, normami, regulacjami wewnętrznymi i dobrymi praktykami stosowanymi w podmiotach sektora prywatnego i publicznego. Inspektor ochrony danych. Doradca zawodowy. Związany z branżą medyczną od 1989 roku. Prowadzi wykłady, audyty, szkolenia oraz nadzór w zakresie zarządzania jakością i bezpieczeństwem.



## radca prawny Marta Woś

**Specjalizuje się w obszarze prawa medycznego.**

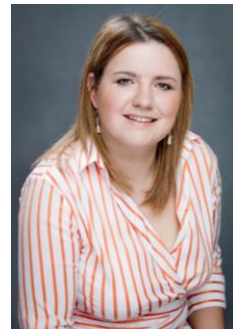
Zajmuje się głównie sprawami związanymi z obsługą podmiotów medycznych ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz zawartych z nim umów o udzielanie świadczeń. Doradza placówkom przy transakcjach, w których kluczową rolę odgrywa przeniesienie pomiędzy podmiotami kontraktów z Funduszem oraz rozliczenie kontraktu na świadczenia zdrowotne. Prowadzi sprawy sądowe w zakresie odzyskiwania należności placówek medycznych od Funduszu. Prowadzi szkolenia dla podmiotów leczniczych z zakresu praw pacjenta, zasad prowadzenia dokumentacji medycznej oraz zasad realizacji i rozliczenia umów z NFZ. Autorka licznych publikacji o tematyce prawa ochrony zdrowia i systemu opieki zdrowotnej. Prelegentka podczas seminariów i konferencji dotyczących ochrony zdrowia.



## Ewelina Nazarko-Ludwiczak

**Jest ekspertem komunikacji obszaru medycyna i zdrowie z ponad 20 letnim doświadczeniem.**

Stworzyła i zarządzała pierwszym dział PR w szpitalu publicznym (Instytut „Pomnik – Centrum Zdrowia Dziecka”). Autorka kampanii społecznych, wykładowca MBA, właścicielka firmy ENMEDICA CONSULTING. Laureatka nagród branży PR.



## r. pr. Małgorzata Wysocka-Drozdowska

**Lawyer, radca prawny. Specjalizuje się w zakresie materialnego prawa cywilnego, procedury cywilnej oraz prawa medycznego.**

Zajmuje się bieżącą obsługą podmiotów leczniczych, a także wspiera klientów w prowadzeniu sporów sądowych. Otrzymała aplikację radcowską przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Łodzi, absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. W trakcie nauki była aktywnym członkiem Europejskiego Stowarzyszenia Studentów Prawa ELSA. Biegła władza językiem angielskim. Z Kancelarią Fortak & Karasiński Radcowie Prawni związana jest od 2019 r. wspierając dział postępowań sądowych oraz dział medyczny.





# Eksperci:

## Izabela Stanisławiszyn

**Ekonomista, menadżer, ekspert i doradca biznesowy, założycielka Probizmed wspierająca lekarzy i właścicieli w profesjonalnym zarządzaniu ich placówkami medycznymi.** Koncentruje się na dostarczaniu

kompleksowych usług i rozwiązań biznesowych przy tworzeniu, rozwijaniu przekształcaniu i transformowaniu klinik stomatologicznych oraz lekarskich, w tym medycyny estetycznej, celem podnoszenia ich efektywności biznesowej zwiększania wartości dodanej. Absolwentka SGH oraz Aarhus School of Business w Danii, stypendystka Solvey Business School w Brukseli, Friedrich-Alexander University of Nuernberg i Fundacji Hertie Stiftung. Podczas studiów doktoranckich w SGH, była Prezydentem Eurodoc – Europejskiej Federacji Doktorantów i Młodych Naukowców oraz doradcą Komisji Europejskiej ds. innowacyjności, technologii i badań naukowych Unii Europejskiej.



## Janusz Politowski



**Dyrektor ds. rozwoju w firmie Genway, od ponad 17 lat związany z branżą systemów bezpieczeństwa i technologii komunikacyjnych.**

Absolwent Politechniki Łódzkiej oraz Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, specjalizuje się w rozwiązaniach B2B dla placówek medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem bezprzewodowych systemów przywoławczych. Od lat wspiera szpitale, przychodnie, sanatoria i DPS-y we wdrażaniu technologii poprawiających bezpieczeństwo personelu i pacjentów. Ekspert w zakresie rozwoju produktów, wdrożeń oraz integracji technologii w sektorze ochrony zdrowia.

## Grzegorz Nowakowski

**Grzegorz na co dzień wspiera klientów Tavex, zapewniając im profesjonalne wsparcie na każdym etapie procesu zakupowego.**

Jego wiedza i doświadczenie pozwalają na bieżąco analizować dynamicznie zmieniający się rynek metali szlachetnych i walut, co przekłada się na najwyższy standard obsługi. Aktywnie reprezentuje firmę podczas wydarzeń biznesowych, szerząc świadomość, że inwestowanie w złoto jest proste i dostępne dla każdego.



## Anna Orawska



**Ekspert od marketingu i sprzedaży.**

Wykorzystuje narzędzia, które ułatwiają pracę a przy tym dają lepsze efekty i nieraz niższe koszty. Od 20 lat w sprzedaży. Od 7 w marketingu. Pomaga właścicielom gabinetów budować, wdrażać i rozwijać strategie marketingowe. Zamienia pytania w możliwości i działanie. Zawsze pełna pozytywnej energii i uważa na to, co mówią ludzie. Spotkanie z Anią zmienia perspektywę i otwiera biznes na nowe możliwości.

# Eksperci:

## Marcin Cebula

**Przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem. Mentor biznesowy.**

Właściciel 4 gabinetów fizjoterapii w Katowicach i Rudzie Śląskiej. Pomysłodawca Fizjoacademy – miejsca, którego głównym celem jest rozwój zawodowy, biznesowy i mentalny ludzi pracujących w branży medycznej. Właściciel agencji marketingowej Na Plusie. Człowiek z wizją, którą potrafi ubrać w strategię. Od kilku lat tworzy skuteczne strategie marketingowe dla firm oraz osób prywatnych, które chcą zbudować dobrze prosperujący biznes. Ekspert w dziedzinie marketingu i skutecznego pozyskiwania klientów dla gabinetów fizjoterapeutycznych, masażu, dietytyki, medycyny estetycznej oraz branży beauty.



## Beata Fąfara

**Ekspert od marketingu w mediach społecznościowych.**

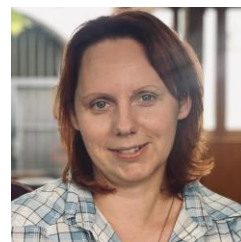
Tworzy strategie marketingowe dla gabinetów. Pokazuje jak pozyskiwać pacjentów poprzez social media i wizytówkę google. Wdraża rozwiązania oparte na AI. Prowadzi kampanie email marketingowe. Organizuje webinaria i warsztaty online. Przeprowadziła setki kampanii reklamowych na Facebooku. Techniczne wsparcie dla uczestników Mentoringu, jak nikt inny ogarnia Menedżera Firmy Facebook. Do Beaty zgłoś się po audyt Wizytówki Google 🧐



## Elżbieta Włodarska

**Psycholog i neuropsycholog z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z pacjentami neurologicznymi (udar, urazy mózgu, choroba Alzheimer, Parkinsona, SM, afazja).**

Absolwentka Uniwersytetu SWPS i UMCS, związana m.in. z Centrum Origin w Otwocku. W pracy łączy podejścia kliniczne z technologią immersyjną, metodą Montessori Senior i mikropolarizacją. W latach 2019–2023 Dyrektor Medyczna i współzałożycielka BioMinds Healthcare (terapię VR/AR). Obecnie Lead Medical Specialist i Product Owner terapii immersyjnych w QVITI – projektuje rozwiązania oparte na tES dla osób z afazją, depresją i innymi zaburzeniami. Promuje nowoczesne terapie cyfrowe.



## Bernard Gołko

**Bernard Gołko to CEO QVITI S.A., firmy rozwijającej neurotechnologie łączące VR z neuromodulacją dla pacjentów z afazją, PTSD i chorobami neurodegeneracyjnymi.** Zarządza międzynarodowymi projektami badawczymi, w tym FDA trials, oraz rozwija technologie dual-use dla sektora cywilnego i obronnego. Ma wieloletnie doświadczenie jako inwestor venture capital oraz doradca startupów deep-tech i healthtech. Wcześniej związany z sektorem finansowym (HSBC, Citibank), gdzie prowadził projekty cyfrowej transformacji. Wykłada innowacje na PJATK i wspiera młode firmy jako mentor MFC Bootcamp. Współtwórca AgeTech Polska, promuje technologie wspierające zdrowe starzenie się. Łączy wiedzę strategiczną, inwestycyjną i technologiczną z pasją do rozwiązywania realnych problemów społecznych.



# Eksperci:

## Dr Agnieszka Zaucha-Zagała

**Fizjoterapeutka i wykładowczyni akademicka**, specjalizująca się w rehabilitacji ortopedycznej i sportowej. Prowadzi własną praktykę, łącząc klasyczne metody fizjoterapii z nowoczesnymi technologiami, w tym INDIBA®. Jako doktor rozwija działalność dydaktyczną i szkoleniową, wspierając fizjoterapeutów w poszukiwaniu innowacyjnych metod terapii.





## Opisy wybranych prezentacji

### Sala A

#### Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, **czas trwania: 12.00–12.30**

Synergia trzech obszarów: jakość, personel i technologie wpływa na jakość opieki nad pacjentem, efektywność pracy personelu oraz 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: 13.00–13.30**

Jakie macie wartości? To pytanie zadaje w każdej placówce medycznej. Odpowiedzi 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.

#### Od kompetencji do fachowości. Obraz psychologiczny mojego zespołu

dr Wojciech Krówczyński, **Czas trwania: 15.00–15.30**

Tworzenie obrazu temperamentalnego zespołu w placówce medycznej pozwala na lepsze zrozumienie dynamiki grupy, funkcjonowania personelu oraz identyfikację obszarów, które wymagają wsparcia lub interwencji. Autor na podstawie swoich doświadczeń, omawia praktyczne zastosowania oraz wynikające z tego korzyści dla placówki medycznej.

### Sala B

#### Czego chce pacjent? Doświadczenia pacjentów: co na nie wpływa i jak je mierzyć, żeby mieć wpływ.

Dr Anna Martens, OnData, **czas trwania: 12.00–12.30**

Doświadczenia pacjentów nie dotyczą tylko prywatnych klinik. Coraz częściej zwraca się uwagę, że doświadczenia i emocje w trakcie kontaktu z placówką medyczną, mają realny wpływ na przebieg leczenia i zdrowienia pacjentów. Co wpływa na doświadczenia pacjentów? Korzystając z wyników najnowszych badań i odkryć naukowych z różnych dziedzin, można wybrać i mierzyć te doświadczenia, które mają największy wpływ na pracę z pacjentem.

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

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 13.30–14.00**

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.

#### Warsztat "Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych"

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 16.00 –17.00**

W dzisiejszym świecie, pełnym dynamicznych zmian, efektywna komunikacja międzypokoleniowa jest jednym z kluczowych elementów dobrze funkcjonującego zespołu placówki medycznej. Zrozumienie i uwzględnienie potrzeb wszystkich grup wiekowych od pracowników z wieloletnim stażem, po młodszych, dopiero wkraczających na rynek pracy jest fundamentem do stworzenia harmonijnego środowiska pracy, sprzyjającego współpracy, wzajemnemu szacunkowi i zrozumieniu. Podczas mojego warsztatu poznasz kluczowe potrzeby poszczególnych pokoleń, dowiesz się co motywuje każde z nich i nauczysz się budować mosty pokoleniowe, które łączą, a nie dzielą.





## Sala D

### **Warsztat Jedno urządzenie, wiele specjalizacji – Jak INDIBA® integruje zespoły medyczne i maksymalizuje zyski?**

dr Agnieszka Zaucha-Zagała INDIBA, **czas trwania: 16.00–17.00**

Warsztat pokaże, jak jedno urządzenie INDIBA® może wspierać różne specjalizacje w placówce i pozwalać na holistyczną opiekę nad pacjentem. Omówimy także modele biznesowe i przykłady wdrożeń, które maksymalizują zyski, zwiększają efektywność zespołu i budują przewagę konkurencyjną placówki.

## Sala E

### **Zespół w klinice medycyny estetycznej. Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki?**

Natalia Zwierchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 12.00–12.30**

Silny i zgrany zespół to fundament sukcesu w branży medycyny estetycznej.

Pracownik, który czuje się ważną częścią kliniki, staje się jej autentycznym ambasadorem. Jak tworzyć kulturę pracy, w której różnorodne osobowości potrafią skutecznie współdziałać i dążyć do wspólnego celu? Jak wzmacniać poczucie przynależności i doceniać unikalny wkład każdego członka zespołu? Podczas prelekcji poznasz praktyczne wskazówki, jak budować przewagę rynkową kliniki medycyny estetycznej poprzez zespół, który naturalnie reprezentuje jej wartości i wizerunek.

### **Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej**

Jakub Ożga, Medyc, **czas trwania: 12.30–13.00**

Zapraszamy na prelekcję Jakuba Ożga, poświęconą cyfryzacji dokumentacji w placówkach medycznych. W dobie rosnących wymagań prawnych i konieczności sprawnej obsługi pacjenta, tradycyjne procesy oparte na papierowej dokumentacji okazują się niewydajne i nieadekwatne do współczesnych potrzeb placówek medycznych. Jakub Ożga, ekspert w dziedzinie informatyki medycznej, zaprezentuje, jak cyfrowe narzędzia mogą usprawnić podpisywanie i archiwizowanie dokumentów, eliminując problemy związane z błędami, drukowaniem, przechowywaniem oraz wyszukiwaniem danych. Podczas prelekcji omówione zostaną nowoczesne rozwiązania, które nie tylko zwiększają efektywność pracy personelu medycznego, ale także poprawiają doświadczenie pacjentów. Dołącz do spotkania i dowiedz się, jak wdrożenie cyfrowej dokumentacji może wspierać Twoją pracę i przyspieszyć obsługę pacjentów w Twojej placówce.

### **Jak placówki medycyny estetycznej tracą 30% przychodów... i nawet o tym nie wiedzą**

Izabela Stanisławiszyn, **czas trwania: 16.00–16.30**

Czy można tracić 30% przychodów i nawet o tym nie wiedzieć? Jakie czynniki w świecie medycyny estetycznej decydują tak naprawdę o tym, że albo skutecznie generujemy przychody albo je tracimy i to w niezauważalny sposób? Podczas wystąpienia wskażemy kilka źródeł potencjalnych strat przychodów placówek medycznych oraz podpowiemy w jaki sposób można je wyeliminować czy też przekuć w sukces. Na rzeczywistych przykładach pokażemy rozwiązania, które można wdrożyć od zaraz, by klinika medycyny estetycznej była bardziej dochodowa, a lekarz właściciel miał więcej czasu na to, co najważniejsze, czyli na leczenie pacjentów. To prelekcja dla tych, którzy chcą zarabiać świadomie i skutecznie rozwijając swoją placówkę medycyny estetycznej.

### **Lojalny pacjent premium – czy taki istnieje i jak go zdobyć?**

dr Anna Martens, **czas trwania: 16.00–16.30**

Pacjenci płacący za usługi patrzą na placówkę medyczną z zupełnie innej perspektywy niż pacjenci "na NFZ". A przecież często to te same osoby! Jak zmienia się perspektywa pacjenta premium? Co warto robić i o co zadbać, żeby tego pacjenta przekonać do siebie i zatrzymać? Wiedza o zachowaniach konsumentów to skarbnica inspiracji i warto z niej korzystać, bo przynosi korzyści niezależnie od specjalizacji jakie ma Twoja placówka.

### **Strategiczne podejście do cen w placówce medycznej – jak zwiększyć przychody bez utraty pacjentów?**

Izabela Stanisławiszyn, **czas trwania: 16.30–17.00**

Czy podniesienie cen musi oznaczać spadek liczby pacjentów? Niekoniecznie jeśli stoi za tym przemyślana strategia. Podczas prezentacji będzie można dowiedzieć się jak ustalać ceny w placówce medycznej w sposób oparty na danych, wartości usług i oczekiwaniach pacjentów. Zostaną omówione najczęstsze błędy w polityce cenowej gabinetów oraz konkretne narzędzia do ich eliminacji. Dodatkowo pokażemy również jak segmentować ofertę, wprowadzać pakiety, rabaty i programy lojalnościowe, a jednocześnie zwiększać rentowność bez obniżania jakości. To prelekcja dla wszystkich tych, którzy zdają sobie sprawę, iż w czasach rosnących kosztów prowadzenia działalności, umiejętne zarządzanie ceną staje się kluczowe nie tylko dla zysków, ale też dla wizerunku kliniki.



## Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia ze szczególnymi 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.

## Główni partnerzy:



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>



Jesteśmy operatorem telekomunikacyjnym dostarczającym od ponad 15 lat kompleksowe rozwiązania telekomunikacyjne dla sektora medycznego. Od kilku lat wdrażamy w szpitalach i przychodniach rozwiązania VoiceBot oparte o algorytmy AI, które znacząco usprawniają i automatyzują pracę placówek medycznych. Dzięki skorzystaniu z naszych technologii personel placówki odzyskuje czas, dotąd tracony na powtarzalną i schematyczną obsługę pacjenta.



## Złoci partnerzy



**Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego.**

Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsługiwać 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.



**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.



Agencja PR współpracująca z placówkami medycznymi w zakresie budowy planów i strategii marketingowej. Ponadto Case Consulting pomaga w komunikacji kryzysowej oraz budowie marki osobistej. Zespół jest tworzony przez doświadczonych ekspertów mających w swoim portfolio wiele skutecznie zrealizowanych projektów.





## Złoci partnerzy

GRUPA **NEUCA**

Jesteśmy liderem rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków w kraju. Kluczowymi partnerami są dla nas niezależni aptekarze, których uznajemy za fundament rozwoju i stabilności rynku aptecznego. Wspieramy ich w codziennym prowadzeniu aptek, dostarczając narzędzi do budowania konkurencyjności i rentowności. Dbamy o zdrowie pacjentów rozwijając sieć przychodni lekarskich. Jesteśmy ekspertami w segmencie badań klinicznych, realizujemy ambitne projekty telemedyczne, z powodzeniem działamy w branży e-commerce. Jesteśmy również doświadczonym producentem leków i preparatów aptecznych. Od 2004 roku NEUCA jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie, regularnie poprawiającą wyniki finansowe.

**PHARMiINDEX**

Pharmindex Poland Sp. z o.o. jako lider informacji medycznej już od ponad 30 lat zapewnia profesjonalistom służby zdrowia stały dostęp do rzetelnej wiedzy o lekach. Współpracuje z większością producentów oprogramowania działającego m.in. w gabinetach lekarskich, przychodniach, szpitalach i aptekach w Polsce, a zakres danych które są zintegrowane w ramach tych rozwiązań pozwala wesprzeć nie tylko procesy wystawiania e-recepty, ale przede wszystkim podejmowania decyzji terapeutycznych. Z bazy leków dostarczanej przez Pharmindex każdego dnia korzysta ponad 120 tysięcy profesjonalistów medycznych. Więcej informacji: [www.pharmindex.pl](http://www.pharmindex.pl)

**kaler**<sup>®</sup>

### **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.

**TAVEX**

### **Tavex to firma o korzeniach estońskich, działająca na terenie 12 państw Europy.**

Naszą siłą jest wieloletnie doświadczenie, w samej Polsce działamy już od 2014 roku. Naszym głównym celem jest edukacja Polaków w zakresie inwestowania w metale szlachetne. W naszej ofercie znajduje się złoto, srebro, platyna i pallad w formie inwestycyjnej tj. sztabek i monet. Dzięki temu, że jesteśmy bezpośrednim dystrybutorem największych światowych mennic produkty inwestycyjne można zakupić u nas od ręki w bardzo konkurencyjnych cenach. Prowadzimy również skup metali szlachetnych, tych inwestycyjnych, ale również tych w formie biżuterii. Oprócz tego jesteśmy również kantorem z ponad 60 walutami, oferujemy możliwość zakupu najbardziej egzotycznych walut w naszych salonach stacjonarnych, jak i z dostawą w wybrane miejsce. Bardzo ważny jest dla nas komfort klientów, dlatego stale rozwijamy naszą stronę [tavex.pl](http://tavex.pl) i dbamy o powstawanie nowych salonów Tavex w kolejnych miastach.





## Złoci partnerzy



**QVITI S.A. to polska firma med-tech, specjalizująca się w innowacyjnych rozwiązaniach do neurorehabilitacji opartych na elektrycznej stymulacji mózgu.**

Tworzy certyfikowane urządzenia medyczne do przeczaszkowej elektrycznej stymulacji mózgu (tES), wspierające leczenie afazji, depresji, bólu, czy zaburzeń po udarach i urazach mózgu. łączy neuromodulację z immersyjnymi terapiami cyfrowymi (VR), oferując pacjentom spersonalizowaną terapię. QVITI integruje naukę, technologię i empatię, by przywracać funkcje mózgu i poprawiać jakość życia pacjentów na całym świecie.

**INDIBA®**

**K-LASER®**

**Marka INDIBA® od 43 lat pozostaje światowym liderem w dziedzinie technologii regeneracyjnych, działających już na poziomie komórkowym. Rozwiązania te znajdują zastosowanie w medycynie, onkologii, terapii ran, fizjoterapii oraz terapii bólu. Ich skuteczność i bezpieczeństwo potwierdza ponad 550 niezależnych badań naukowych.**

Sercem urządzeń INDIBA® jest opatentowany System Proionic®, umożliwiający niezwykle wszechstronne wykorzystanie technologii w placówkach medycznych, przy jednoczesnym zminimalizowaniu przeciwwskazań. Niedawno marka poszerzyła swoją ofertę o dystrybucję pierwszego na świecie niebieskiego lasera o trzech różnych długościach fali – K-Laser®. To kompaktowe urządzenie wyróżnia się wyjątkową mocą, która – obok standardowych wskazań dla terapii laserem wysokoenergetycznym – pozwala również na wykonywanie zaawansowanych procedur, w tym m.in. cięcie chirurgicznych.

## Srebrni partnerzy

**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 wyegocjowanych 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.



**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.



## Srebrni partnerzy



**WELL & MED Consulting to firma specjalizująca się w rozwoju zespołów, liderów i organizacji w branży medycznej.**

Łączy wiedzę biznesową z podejściem wellbeingowym, wspierając właścicieli i menedżerów placówek medycznych w budowaniu zaangażowanych zespołów, efektywnej komunikacji i osiąganiu długotrwałej stabilności finansowej.

Firma oferuje szkolenia, innowacyjne programy rozwojowe oraz konsultacje strategiczne, dopasowane do realiów branży. Pomaga tworzyć miejsca pracy, w których ludzie chcą być – i którym pacjenci chcą ufać.

Współpraca z WELL & MED Consulting to połączenie rozwoju Twojego zespołu z odpowiedzialnym podejściem do rentowności placówki.

# CeCert.

**CeCert Sp. z o.o. – Twój partner w certyfikacji i szkoleniach**

CeCert Sp. z o.o. to jednostka certyfikująca, oferująca kompleksowe usługi w obszarze: • systemów zarządzania, certyfikacji osób, wyrobów medycznych, szkoleń. Posiadamy akredytację Polskiego Centrum Akredytacji w zakresie systemów zarządzania jakością wg ISO 9001 i ISO 13485, a wkrótce systemu zarządzania bezpieczeństwem wg ISO 27001. Od kwietnia 2023 r. oferujemy akredytowany przez PCA program certyfikacji Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji wg ISO 27001, a aktualnie rozszerzamy naszą ofertę o program Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Ciągłością Działania wg ISO 22301. Uzyskane w tych procesach certyfikaty uprawniają do przeprowadzania audytów bezpieczeństwa wg ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa. Dzięki wysokim standardom działania i doświadczeniu wspieramy organizacje w osiąganiu ich celów biznesowych oraz spełnianiu wymagań norm międzynarodowych. CeCert to wsparcie rozwoju Twojej organizacji.

**F/K** LEGAL

**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.



**TMS Sp. z o.o. ponad 30 lat na rynku!**

TMS Sp. z o.o. jest wyłącznym i autoryzowanym przedstawicielem na terenie Polski jednego z czołowych producentów sprzętu medycznego firmy Canon Medical Systems. W swojej ofercie posiada systemy tomografii komputerowej, rezonansu magnetycznego, angiograficzne, rentgenowskie oraz szeroką gamę aparatów USG Canon Medical docenianych za jakość, niezawodność i bezpieczeństwo.





## Srebrni partnerzy

# eldan

### Producent odzieży medycznej i profesjonalnego obuwia.

Uznana na rynku polska marka, z wypracowaną przez lata grupą wiernych klientów, którzy podkreślają trwałość i jakość produkowanej przez Eldan odzieży. Firma oferuje przede wszystkim uniformy dla lekarzy, pielęgniarek i personelu pomocniczego, ale docenia je także branża beauty. Kolekcja zaprojektowana jest z myślą o wyzwaniach, przed jakimi stoją specjaliści w opiece zdrowotnej – odzież jest odporna na trudne warunki pracy i pranie w wysokich temperaturach, a także wygodna w noszeniu nawet przez długi czas. Eldan doskonale rozumie różnorodność potrzeb swoich klientów. Szeroka paleta dostępnych kolorów ułatwia dopasowanie się do identyfikacji wizualnej różnych placówek medycznych. W poszczególnych liniach produktów można znaleźć fasony bardziej nowoczesne, dopasowane do trendów, i bardziej klasyczne kroje. Ofertę dopełniają dodatki takie jak czepki medyczne oraz kolekcja obuwia. Cała produkcja odbywa się w Polsce.

amm  
medical devices



Focus & Fusion

AMM Medical Devices to wyłączny dystrybutor marki Focus&Fusion w Polsce. Firma specjalizuje się w dostarczaniu innowacyjnych urządzeń i technologii medycznych w zakresie diagnostyki obrazowej, wspierając pracę placówek ochrony zdrowia oraz poprawę jakości opieki nad pacjentem. W swojej ofercie łączy nowoczesne rozwiązania z najwyższymi standardami bezpieczeństwa, ergonomii i efektywności.

Dzięki ścisłej współpracy z producentami i ośrodkami medycznymi, AMM Medical Devices dostarcza sprzęt odpowiadający realnym potrzebom lekarzy, personelu medycznego oraz pacjentów. Firma stawia na rzetelne doradztwo, kompleksową obsługę oraz wdrażanie rozwiązań, które realnie usprawniają diagnostykę, terapię i procesy kliniczne.

## Srebrny partner

# LOUIS LANIER

**Louis Lanier to marka, która powstała z miłości do mody i innowacji. Tworzymy produkty – nowoczesną odzież lekarską, które łączy styl, wygodę i nowoczesne rozwiązania w zakresie ochrony antybakteryjnej.**

Wierzmy, że nowe technologie w połączeniu z modą mogą z powodzeniem zmieniać konsumencki świat na lepszy. Nasze zaawansowane technologicznie badania zaowocowały stworzeniem nowego standardu wśród tkanin wykorzystywanych do produkcji ubrań medycznych. Antybakteryjny materiał SILVERPRO+ to prawdziwa innowacja na rynku: • redukuje wzrost drobnoustrojów • ogranicza przykry zapach • zapewnia dłuższy żywot ubrania

## Brązowy partner



i-team®

POLSKA

**Jesteśmy częścią firmy i-team Global, obecnej w ponad 60 krajach na świecie.**

Dostarczamy najbardziej innowacyjne na rynku, nowoczesne urządzenia i technologie podnoszące standardy czystości.

Nasze maszyny pomagają w codziennym utrzymaniu porządku oraz w redukcji kosztów.

## Pozostali partnerzy



## Patronat honorowy



## Patronat medialny







28 Sierpnia

2025

Sukces **zaczyna** się od spotkań

[www.kzoz.pl](http://www.kzoz.pl)

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe