



19 marca

2026

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe

# Agenda wydarzenia

Hotel Borowiecki  
ul. Kasprzaka 7/9, Łódź



Ogólnopolski Kongres  
**"Menedżer w Służbie Zdrowiu"**  
ZARZĄDZANIE | PRAWO | FINANSE | INNOWACJE

Sukces **zaczyna się od** spotkań

**Zacznij od wartości** – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników  
**Łukasz Łaskowski, Poziom 4**

**Pacjent 2026** – jak zmieniają się oczekiwania pacjenta w dobie nowych technologii? **Katarzyna Łempicka, Medicine-Up**

**Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajźmy wspólną wartość** – sesja networkingowa dla uczestników konferencji.

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:30-12:10)

| Zarządzanie POZ/AOS – kluczowe kompetencje<br><b>Sala A: 12.10 – 13.40</b>                                                                                  | Prawo i regulacje w placówkach medycznych<br><b>Sala B: 12.10 – 13.40</b>                                                         | Efektywniejsza sprzedaż usług medycznych<br><b>Sala C: 12.10 – 13.40</b>                                                          | Pacjent 2.0: doświadczenia, które budują lojalność<br><b>Sala D: 12.10 – 13.40</b>                                                                 | Szpital 2026 – wyzwania i odpowiedzialność<br><b>Sala E: 12.10 – 13.40</b>                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Siedem grzechów głównych menedżera przychodni.</b> Jak z nimi walczyć? <b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>                                | <b>Skarga, reklamacja, roszczenie</b> – jak prowadzić krok po kroku? <b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> | <b>Jak pokochać sprzedaż usług medycznych?</b> <b>Łukasz Łaskowski, Poziom 4</b>                                                  | <b>Trudne rozmowy w placówce</b> – jak radzić sobie w rozmowie z wymagającymi pacjentami <b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up</b>                     | <b>Kierunki reform w ochronie zdrowia</b> – co czeka szpitale w najbliższym czasie? <b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b>                      |
| Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                             | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                   | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                   | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                    | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                |
| <b>Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi cyfrowych w przychodniach</b> – wdrożenia CEZ z wykorzystaniem środków z KPO <b>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, CEZ</b> | <b>Dziecko w placówce medycznej</b> – aspekty prawne. <b>r. pr. Małgorzata Wysocka, F/K LEGAL</b>                                 | <b>Usługi wysokomarżowe</b> – jak polecać i sprzedawać, żeby nie tworzyć atmosfery nacisku? <b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up</b> | <b>„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...”</b> – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych pacjentów? <b>Łukasz Łaskowski, Poziom 4</b> | <b>Odpowiedzialność i ryzyka prawne kadry zarządzającej szpitalem</b> – rola Dyrektora i jego zastępców. <b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b> |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:40-14:10)

| Nowoczesne zarządzanie placówką: strategia i finanse<br><b>Sala A: 14.10 – 15.40</b>                                                             | Pacjent 2.0: doświadczenia, które budują lojalność<br><b>Sala B: 14.10 – 15.40</b>                                                                              | Marketing i wizerunek placówki medycznej<br><b>Sala C: 14.10 – 15.40</b>                                                                         | Zatrudniasz i co dalej? Wdrożenie i system ocen<br><b>Sala D: 14.10 – 15.40</b>                                                            | NFZ jutra: wymogi, kontrola i rozliczenia<br><b>Sala E: 14.10 – 15.40</b>                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej</b> – jak optymalizować koszty? <b>Katarzyna Łempicka, Medicine-Up</b>                        | <b>Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki</b> – czego brakuje w większości placówek? <b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> | <b>Relacje, PR i reputacja placówki medycznej</b> – jak komunikować wartości i budować zaufanie pacjentów? <b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up</b> | <b>Nowy pracownik</b> – błędy placówki medycznej <b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b>                              | <b>Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji</b> – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. <b>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia</b> |
| Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                  | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                                 | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                  | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                            | <b>Kontrola z NFZ</b> – w oparciu o przykłady z przeprowadzonych postępowań. <b>r. p. Marta Woś, F/K LEGAL</b>                                             |
| <b>Między Słowami</b> – jak czytać między wierszami i usłyszeć to, co nie zostało powiedziane? <b>Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting</b> | Prezentacja dotycząca aspektów prawnych – w trakcie ustaleń                                                                                                     | <b>Między ograniczeniami, a rezultatami:</b> Mistrzowski Marketing w medycynie.                                                                  | <b>System Oceny i Rozwoju Personelu</b> – praktyczny przewodnik dla kadry kierowniczej. <b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b> | Kiedy lekarz lub placówka może <b>odmówić udzielenia świadczenia?</b> <b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b>                                                |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:40-16:00)

| Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00)                                                                                                                                                                                                                                                                 | Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00)                                                                                                                           | Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00)                                                                                                                                                                                    | Sala D – warsztaty (16.00 – 17.00)       |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Informacja zwrotna w obsłudze pacjenta</b> – jak mówić, żeby budować, a nie eskalować.<br><br>– Jak reagować na emocje i roszczenia pacjenta?<br>– Jak przekazywać trudne komunikaty bez konfliktu?<br>– Jak zamieniać skargę w rozmowę rozwiązującą problem? <b>Łukasz Łaskowski, Poziom 4</b> | <b>Oświadczenia pacjenta:</b><br>– Obowiązkowe<br>– Dobrowolne<br>– Na co zwracać uwagę?<br><br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> | <b>Czy rejestracja medyczna sprzedaje?</b><br>– Najefektywniejsze techniki zwiększenia sprzedaży<br>– Tworzenie procedur sprzedażowych, które działają – Wzmacnianie motywacji <b>Katarzyna Łempicka, Medicine-Up</b> | Warsztat menedżerski – w trakcie ustaleń | <b>Rozliczanie NFZ</b><br>1. Błędy formalne w dokumentacji – braki, nieprawidłowe ICD<br>2. Raportowanie świadczeń – wskazówki korekty błędów<br>3. Rozliczenia niezgodne z umową – błędna kwalifikacja świadczeń, przekroczenie limitów <b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b> |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17:00-17:10)

| Sesja Q&A , <b>Sala A: 17.00-18.00</b>                                                                                                                                                           | Panel dyskusyjny, <b>Sala B: 17.10-18.00</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjne w placówkach leczniczych</b> – sesja pytań i odpowiedzi. <b>Łukasz Łaskowski, Poziom 4, dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> | <b>Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta</b><br>– Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta<br>– Jak komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet, wpływa na doświadczenie i lojalność pacjenta?<br>– Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę?<br>– Pozytywne doświadczenia pacjentów – najlepszy marketing.<br><b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> |

**Zakończenie 18:00**



## Informacje organizacyjne



### Lokalizacja

Hotel Moderno Poznań ul. Kolejowa  
29



### Rozpoczęcie konferencji

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



### Parking

Parking dla uczestników konferencji  
jest płatny indywidualnie zgodnie z  
obowiązującym cennikiem



### Program konferencji

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



### Jedzenie i napoje

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



### Wykłady i ćwiczenia

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



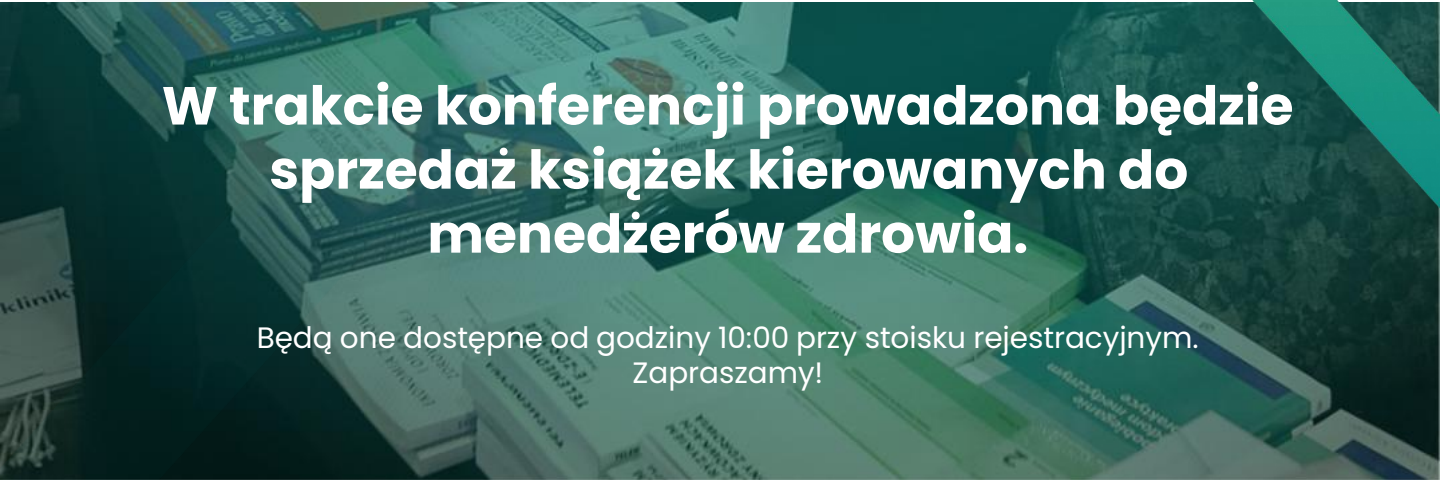
### Certyfikat

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



### Informacje

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



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

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

# Eksperci:



## Łukasz Laskowski

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

## dr Wojciech Krówczyński

**Dr nauk ekonomicznych i finansów.** Ekspert w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu jakością i bezpieczeństwem w placówkach medycznych. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 20 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych dla największych światowych koncernów farmaceutycznych. Prowadzi platformę wiedzy dla profesjonalistów: "Zarządzanie w ochronie zdrowia" [szkolenia.grawena.edu.pl]

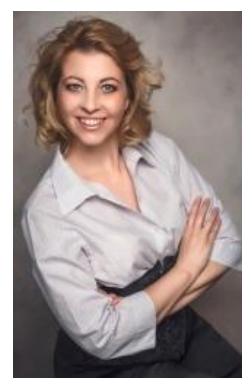


## dr n. praw. Maciej Gibiński

**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.

## 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, Prince2Practitioner, 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).



# Eksperci:



## Katarzyna Łempicka

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

## Katarzyna Adamska

**Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia.** Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji.



## Urszula Łaskawiec

**CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka 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 rozwiązywaniu (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.

## Tomasz Wysoczański

**Doświadczony trener biznesu oraz konsultant.** Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, doradztwie strategicznym oraz szkoleniach rozwojowych. Aktualnie z pasją i zaangażowaniem wspiera liderów w rozwijaniu ich umiejętności przywódczych. Z powodzeniem w codziennej pracy wykorzystuje profilowanie motywacyjne Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb klientów. Dodatkowo, dzięki pracy w roli menedżera, ma unikalną perspektywę łączącą teorię z praktyką, co przekłada się na bardziej pragmatyczne podejście do szkoleń i konsultacji. Jego holistyczne podejście do rozwoju liderów, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem, czynią go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym.





## Opisy wybranych prezentacji

### Sala A

#### Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

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

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

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

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

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

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

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

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

### Sala B

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

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

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

### Sala C

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

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

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



## Sala D

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

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

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

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

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

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

### Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce (warsztaty).

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

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



## Organizator:



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



## 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 wymagom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników – dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



**Kaler – Bezpieczeństwo zaczyna się od przywołania**

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



**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.

## Pozostali partnerzy



WYSOCZAŃSKI  
CONSULTING



## Patronat honorowy



Polskie Towarzystwo  
Lekarzy Menedżerów

## Patronat medialny





5 lutego

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

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

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe