



14–15 maja

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Hotel Vienna House
ul. Sokolska 24, Katowice



**X Ogólnopolskie Forum
Zarządzających w Medycynie**

KONFERENCJA I WYSTAWA DLA MENEDŻERÓW PODMIOTÓW LECZNICZYCH

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Dzień I – 14.05.2026

Sala ABCD – panel otwierający wydarzenie (8.50 – 11.30)

Jak można zadbać o dobrostan i odporność psychiczną? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up

Prezentacja głównego partnera wydarzenia Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl

Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4

Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość – sesja networkingowa Łukasz Laskowski, Poziom 4

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

Pacjent 3.0 – komfort i bezpieczeństwo w praktyce Sala A: 12.10 – 13.40	Lider nowej generacji: zespół & przywództwo cz. 1 Sala B: 12.10 – 13.40 Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje. Agnieszka Majda, Coach ICC Aneta Jaworska, Trenerka BCI	Prawo medyczne bez niespodzianek cz. 1 Sala C: 12.10 – 13.40 Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	NFZ 2026: kluczowe zmiany w systemie Sala D: 12.10 – 13.40 Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia
Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Prezentacja partnera wydarzenia (Proassist)	Prezentacja partnera wydarzenia	Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żołnowski, Eurosoft
Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Michał Bobrowski, Medyc	Zespół w klinice. Jak wzmocnić rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Prezentacja z zakresu aspektów prawnych w trakcie ustaleń	Przegląd zmian w systemie – konsolidacja placówek i optymalizacja kosztów Katarzyna Adamska, Lex Medical
Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego			

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

Jak budować relacje i zaufanie pacjenta? Sala A: 14.10 – 15.40	Lider nowej generacji: zespół & przywództwo cz. 2 Sala B: 14.10 – 15.40 Jak zarządzać wielopokoleniowymi zespołami w placówce medycznej? Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Prawo medyczne bez niespodzianek cz. 2 Sala C: 14.10 – 15.40 Jak wewnętrzny system zarządzania jakością może pomóc zapobiegać roszczeniom pacjentów? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Sprzedaż usług medycznych – skutecznie i profesjonalnie Sala D: 14.10 – 15.40 Rekomendowanie usług medycznych – jak pokazywać wachlarz możliwości Urszula Łaskawiec, Medicine-Up
Prezentacja partnera wydarzenia (Moja emmy)	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia (Bristol)	Prezentacja partnera wydarzenia
Zadowolony pacjent to za mało. Jak tworzyć doświadczenia, które przyciągają? Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Manager-coach: jakie metody warto stosować w rozmowie z pracownikiem? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Leczenie pacjenta małoletniego – problemy i wyzwania dla placówek medycznych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4

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

Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00) Obsługa pacjenta się skończyła. Zaczęła się obsługa człowieka. Warsztat o tym jak komunikować się z emocjami i oczekiwaniami różnych typów pacjentów. Agnieszka Majda, Coach ICC Aneta Jaworska, Trenerka BCI	Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00) Jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania? – Kiedy udzielać informacji zwrotnej? – Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała? – Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00) Roszczenie pacjenta – praktyczny warsztat. – Jak reagować na otrzymane wezwania do zapłaty? – Kiedy należy skontaktować się z prawnikiem? – Jakie kroki należy podjąć aby roszczenie pacjenta nie było trafione? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Sala D – warsztaty (16.00 – 17.00) Jak przygotować się do audytu teleinformatycznego w placówce medycznej? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING
--	---	---	---

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

Sesja Q&A, Sala C: 17.10–18.00 Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta w placówce medycznej? – Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji. – Jak komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet, wpływa na doświadczenie i lojalność pacjenta? – Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę? – Pozytywne doświadczenia pacjentów jako najskuteczniejszy marketing. Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Panel dyskusyjny, Sala D: 17.10–18.00 Współpraca i rozliczenia z NFZ w praktyce – swobodna sesja pytań i odpowiedzi – Kontraktacja świadczeń – Rozliczenia i realizacja świadczeń POZ, AOS, rehabilitacja, opieka długoterminowa oraz pozostałe – Kodowanie świadczeń – Dokumentacja medyczna – Kontrola NFZ i Rzecznika Praw Pacjenta Katarzyna Adamska, Lex Medical
---	---

Zakończenie I dnia konferencji – 18:00

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

Jak stworzyć plan rozwoju kariery zawodowej – poradnik menedżera ochrony zdrowia
dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (10:30–11:00)

Marketing placówki medycznej – jak osiągać lepsze rezultaty? Sala A: 11.00 – 12.30	Placówka doskonała – prawo, dane i personel pod kontrolą Sala B: 11.00 – 12.30	Zarządzanie w POZ/AOS – efektywność i rozwój placówki Sala C: 11.00 – 12.30	Szpital 2026 – wyzwania i odpowiedzialność Sala D: 11.00 – 12.30
Strategia marketingowa marki medycznej – dlaczego warto ją mieć? Dorota Gładkowska, Case Consulting	10 kluczowych zasad zgodności z RODO. O czym należy pamiętać zarządzając placówką medyczną dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Siedem grzechów głównych menedżera placówki medycznej. Jak z nimi walczyć dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie? Katarzyna Adamska, Lex Medical
Co można zrobić LEPIEJ? Po co placówce medycznej strona internetowa? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl	Prezentacja w trakcie ustaleń	Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi cyfrowych w przychodniach – wdrożenia CEZ z wykorzystaniem środków z KPO Agnieszka Rudnicka-Szymczak, CEZ	Restrukturyzacja szpitala w praktyce: które postępowanie zapewni poprawę wyniku finansowego bez obniżania jakości leczenia? Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Duda-Bieniek
Marketing Medyczny: Czy to na pewno takie trudne? Daria Śliż, The Mad	Wybór optymalnej formy zatrudnienia. Właściwa umowa we właściwym czasie. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Dlaczego warto czasami iść pod prąd – planowanie rozwoju placówki medycznej dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Odpowiedzialność i ryzyka prawne kadry zarządzającej szpitalem – rola Dyrektora i jego zastępców. Katarzyna Adamska, Lex Medical

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (12:30–13:00)

Wizerunek & Marka – widoczność, która przyciąga Sala A: 13.00 – 14.30	Kiedy błąd kosztuje – o zarządzaniu ryzykiem Sala B: 13.00 – 14.30	Ekspertka obsługa pacjenta w Twojej placówce medycznej Sala C: 13.00 – 14.30	Świadczeniodawca NFZ – profesjonalna i pewna współpraca Sala D: 13.00 – 14.30
Wizualna strona medycyny: profesjonalna fotografia jako narzędzie budowania wizerunku i przyciągania talentów. Radek Tworek, Radek Tworek Fotografia	(Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie? Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Duda-Bieniek	„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych pacjentów? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Kiedy lekarz lub placówka może odmówić udzielenia świadczenia? Katarzyna Adamska, Lex Medical
W jaki sposób AI wykorzystywana w mediach społecznościowych wpływa na proces rekrutacji najlepszych specjalistów? Daria Śliż, The Mad	Zarządzanie ryzykiem w miejscu pracy – zapobieganie wypadkom przy pracy oraz ich prawnym i finansowym konsekwencjom. Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Trudne rozmowy w placówce – jak radzić sobie w rozmowie z wymagającymi pacjentami? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Prezentacja w trakcie ustaleń
Jestem ekspertem, poznamy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn Dorota Gładkowska, Case Consulting	Jak wdrożyć analizę przyczyn zdarzeń niepożądanych w placówce medycznej? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Patient Experience – jak mapować doświadczenia pacjentów? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Prezentacja w trakcie ustaleń

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (14:30–14:45)

Sala A – warsztaty (14.45 – 15.45)	Sala B – warsztaty (14.45 – 15.45)	Sala C – warsztaty (14.45 – 15.45)	Sala D – warsztaty (14.45 – 15.45)
Czy rejestracja medyczna sprzedaje? – Najefektywniejsze techniki zwiększenia sprzedaży w placówce medycznej – Tworzenie procedur sprzedażowych, które działają w ochronie zdrowia – Wzmocnianie motywacji pracowników Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku: – osoba upoważniona, – dane osobowe pacjenta, – przygotowanie i wydanie dokumentacji, – odmowa wydania dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Warsztaty dla zapracowanych. Szybkie sposoby na skuteczny content w branży medycznej. – Praktyczne narzędzia do codziennej pracy. Treści w krótkim czasie. – Marketing bez przeciężenia. Dorota Gładkowska, Case Consulting	Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce. – Organizacja procesu i rola koordynatora – Dokumentacja, rozliczanie i współpraca z NFZ – Korzyści dla pacjenta i placówki Katarzyna Adamska, Lex Medical

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:45–16:00)

Sesja Q&A, **Sala D: 16.00–17.00**

Otwarta sesja pytań do prawnika – problemy prawne w podmiotach leczniczych

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Zakończenie X Ogólnopolskiego Forum Zarządzających w Medycynie

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Vienna House
ul. Sokolska 24, Katowice



Rozpoczęcie konferencji

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



Parking

Parking hotelowy 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...

Marcin Fiedziukiewicz

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



Anna Sowada

Posiada 15 letnie doświadczenie w pracy jako szkoleniowiec w obszarze informatyzacji ochrony zdrowia w Polsce, zarówno w instytucjach państwowych (Centrala NFZ) jak i firmach komercyjnych.



Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Agile BA). W Centrum e-Zdrowia jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, P1). Od 2025 r. prowadzi szkolenia dla menagerów ochrony zdrowia, personelu medycznego oraz pacjentów m.in. z zakresu Elektronicznej Dokumentacji Medycznej, Centralnej e-rejestracji czy Internetowego Konta Pacjenta. Występuje również jako prelegentka na konferencjach związanych z tematyką ochrony zdrowia w Polsce. Absolwentka Wydziału Filologicznego Uniwersytetu Opolskiego. Ukończyła specjalizację komunikacja społeczna. Doświadczenie dziennikarskie zdobywała na antenie Radia Opole, Radia Plus oraz Radia Tychy.

Agnieszka Majda

Międzynarodowa trenerka biznesu, Coach ICC.

Pasjonatka rozwoju człowieka, zgodnie z jego naturalnymi predyspozycjami. Za pomocą profesjonalnych narzędzi psychometrycznych diagnozuje typy osobowości i style zachowań aby w każdym odkryć jego potencjał i preferencje w celu dalszego rozwoju i odnalezienia własnej drogi życiowej. Pomaga rozwijać ludzi i biznesy, zapobiegać wypaleniu zawodowemu, uczy jak dbać o motywację i dobrą atmosferę w zespole. Prowadzi warsztaty dla liderów ucząc technik wzmacniających komunikację i rozwijających inteligencję emocjonalną. Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Menedżerskich Studiów Podyplomowych na SGH. Certyfikowana konsultantka narzędzi MBTI i Extended DISC. Trenerka biznesu Brian Tracy International.



Eksperci:



Katarzyna Łempicka

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

Katarzyna Adamska

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



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.

Natalia Zwierzchowska

Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuję się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządcze obiektów medycznych oraz medical & wellness. Wspiera placówki ochrony zdrowia w tworzeniu miejsc, w których potrzeby ich pacjentów są w pełni zaopiekowane, a pracownicy czują się docenieni i w pełni zaangażowani. W WELL & MED Consulting optymalizuje procesy, układa strategię i buduje dobrze współpracujące zespoły. Prowadząc szkolenia dla branży medycznej skupia się na najwyższej jakości, rzetelnej wiedzy i praktyce. We wszystkich działaniach stawia człowieka w centrum. Wykorzystuje przy tym swoje doświadczenie w zarządzaniu ponad 100 osobowym zespołem i wiedzę zdobytą podczas studiów na kierunkach: Zdrowie Publiczne oraz Zarządzanie w ochronie zdrowia. W swojej pracy koncentruje się na potrzebach pacjentów, pracowników, managerów i właścicieli placówek medycznych. Stworzyła cykl szkoleń, który pomaga organizacjom i zespołom przechodzić przez procesy zmian z większą otwartością, poczuciem wpływu i troską o dobrostan.



Eksperci:



dr n. praw. Maciej Gibiński

Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie. W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce.

dr Wojciech Krówczyński

Dr nauk ekonomicznych i finansów. Ekspert w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu placówką medyczną. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 30 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych w największych światowych koncernach farmaceutycznych. Od 2015 roku jest właścicielem firmy GRAWENA CONSULTING. Prowadzi Platformę Wiedzy: Profesjonalne zarządzanie w ochronie zdrowia [grawena.edu.pl]



Agata Duda-Bieniek

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

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



Radek Tworek

Od 15 lat zajmuję się fotografią, która pomaga firmom i markom mówić własnym, autentycznym głosem. Przez ponad 12 lat pracowałem w działach handlowych,

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



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, Prince2 Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation). Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, P1).

Michał Bobrowski

Menedżer Sprzedaży w Medyc.pl. Od lat wspiera placówki medyczne w cyfryzacji i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań IT. Na co dzień współpracuje z właścicielami gabinetów, menedżerami i zespołami medycznymi, pomagając im dobrać odpowiednie narzędzia usprawniające ich codzienną pracę. W Medyc odpowiada za rozwój relacji z klientami oraz prezentację funkcjonalności systemu. Zna potrzeby placówek od podszewki – zamiast klasycznej sprzedaży, koncentruje się na budowaniu partnerskich relacji i dostarczaniu rozwiązań idealnie dopasowanych do potrzeb konkretnych gabinetów.



Daria Śliż

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

dr Karina Przybyło-Kisielevska

Wiceprezes spółki FONTIA zarządzającej prywatnym Sanatorium Bristol****

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



Eksperci:

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.

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, czyni go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym.



Aneta Jaworska

Praktyk i trenerka biznesu Brian Tracy International.

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

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

Absolwentka studiów doktoranckich z zarządzania na Akademii Leona Koźmińskiego.



Opisy wybranych prezentacji dzień I – 14.05.2026

Panel otwierający I dzień – sala ABCD

Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 10.00–10.30**

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

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

Sala A

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

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 12.10–12.40**

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

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

Michał Bobrowski, Medyc, **czas trwania: 12.40–13.10**

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

Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 13.10–13.40**

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

Sala B

Zespół w klinice. Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki?

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 12.10–12.40**

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 poprzez zespół, który naturalnie reprezentuje jej wartości i wizerunek.

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

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 16.00–17.00**

Informacja zwrotna, kojarzy się najczęściej ze zwykłym „opr” lub z czymś, co w żaden sposób nie przypomina normalnej, naturalnej rozmowy. Jest to potężne narzędzie, które pozwala zmotywować współpracownika. Co zrobić, żeby naprawdę było to motywujące? Jak rozmawiać z pracownikiem, żeby czuł wsparcie, nawet przy mało przyjemnych sytuacjach?

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



Opisy wybranych prezentacji dzień I – 14.05.2026

Sala C

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

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 12.10–12.40**

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

Roszczenie pacjenta – praktyczny warsztat

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 16.00–17.00**

W teorii prawa ugoda pozasądowa jest umową, przez którą strony czynią sobie wzajemne ustępstwa w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego w tym celu, aby uchylić niepewność co do roszczeń wynikających z tego stosunku lub zapewnić ich wykonywanie albo by uchylić spór istniejący lub mogący powstać.

W praktyce placówka medyczna może otrzymać pismo wzywające do zapłaty określonej kwoty celem zadośćuczynienia powstałej w związku z działalnością lekarza szkodzi.

Udział w warsztatach ma na celu przekazanie informacji:

- w jaki sposób reagować na otrzymane wezwania do zapłaty,
- kiedy należy skontaktować się z prawnikiem,
- jakie kroki należy podjąć aby roszczenie pacjenta nie było trafione.

Sala D

Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 15.10–15.40**

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

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



Opisy wybranych prezentacji dzień II – 15.05.2026

Panel otwierający II dzień – sala ABCD

Jak stworzyć plan rozwoju kariery zawodowej – poradnik menedżera ochrony zdrowia

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

Czy Twój plan rozwoju zawodowego nadąża za zmianami w medycynie? Zapraszam na prelekcję, podczas której udowodnię, że skuteczne zarządzanie zespołem medycznym zaczyna się od precyzyjnego planowania własnej ścieżki rozwoju zawodowego. To nie jest kolejne spotkanie o teorii zarządzania. To konkretne narzędzia dla menedżerów specjalistycznych placówek. Jeśli chcesz się dowiedzieć, jak zarządzać własnym potencjałem tak sprawnie, jak zarządzasz swoją placówką – ta prelekcja jest dla Ciebie.

Sala A

Strategia marketingowa marki medycznej – dlaczego warto ją mieć?

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 11.00–11.30**

W naszych placówkach planujemy w wielu obszarach – zatrudnieniu, kupnie sprzętu, wprowadzaniu nowych usług. Marketingu często nie planujemy wcale, tworzymy go ad hoc, tracąc niepotrzebnie czas i budżet na nieudane kampanie. Marketing bez planu jest jak jazda autem bez nawigacji, da się, ale tracimy czas, paliwo i niejednokrotnie błądzimy. Na spotkaniu powiemy sobie dlaczego strategia marketingowa marki medycznej to dobra inwestycja.

Sala B

Wybór optymalnej formy zatrudnienia

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 12.00–12.30**

- Analiza dostępnych form zatrudniania
- Dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności w zakresie dobierania form i sposobów zatrudnienia, w celu poprawy efektywności pracy lub /i dostosowania zatrudnienia do specyficznych potrzeb pracodawcy
- Dostarczenie uczestnikom wiedzy o sposobach rozwiązywania umów dotyczących zatrudnienia

(Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie?

Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Radcy Prawnego i Dorady Restrukturyzacyjnego **czas trwania: 13.00–13.30**

Zarządzanie placówką medyczną to balansowanie między misją a osobistą odpowiedzialnością karną i finansową. Gdzie kończy się zaufanie do zespołu, a zaczyna ryzyko za cudze błędy? Podczas prelekcji przyjrzymy się systemowym rozwiązaniom, które chronią zarząd przed skutkami uchybień operacyjnych. Uczestnicy dowiedzą się, jak mądrze delegować uprawnienia, by nie stracić kontroli, oraz jak budować mechanizmy compliance, które stają się „bezpiecznikiem” w sytuacjach kryzysowych.

Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku (warsztaty)

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 14.45–15.40**

Udostępnianie dokumentacji medycznej to proces, który jest wykonywany przez każdą placówkę medyczną. To też przedmiot najczęstszych naruszeń w obrębie RODO. Jedno z najczęściej naruszanych praw pacjenta. Podczas warsztatów zostaną przedstawione wszystkie prawne aspekty udostępniania dokumentacji medycznej. Przedstawione zostaną procesy udostępniania dokumentacji medycznej, ich rodzaje jak również najczęstsze błędy związane z przebiegiem procesu udostępniania dokumentacji medycznej. Omówimy procesy w formie tradycyjnej, jak i elektronicznej.

- w jakiej formie możemy wydać dokumentację medyczną,
- wniosek o udostępnienie dokumentacji – osobisty lub zdalny,
- oświadczenie pacjenta,
- osoba upoważniona,
- udostępnianie dokumentacji a dane osobowe pacjenta,
- ocena formalna złożonego wniosku,
- przygotowanie i wydanie dokumentacji,
- odmowa wydania dokumentacji,
- potwierdzenie odbioru dokumentacji.



Opisy wybranych prezentacji dzień II – 15.05.2026

Sala C

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

Łukasz Łaskowski, Poziom 4, **czas trwania: 13.00–13.30**

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”...

Warsztaty dla zapracowanych. Szybkie sposoby na skuteczny content w branży medycznej. (warsztaty).

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 14.45–15.45**

Prowadzenie marketingu kliniki czy gabinetu jest kolejnym obowiązkiem na Twojej liście, a doba nie chce mieć więcej niż 24 godziny? To warsztaty dla Ciebie. Porozmawiamy o praktycznych tipach, które pozwalają tworzyć materiały marketingowe sprawniej, szybciej i tak, by lepiej wyglądały i działały skutecznie. Przejrzymy techniki i strategie używane do tworzenia, promocji, analizy i zarządzania działaniami marketingowymi w celu przyciągnięcia pacjentów i budowania świadomości marki. Będziemy się przyglądać „dobrym praktykom” w branży i pracować na case’ach z Waszych placówek. Zapraszam!

Sala D

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

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 11.00–11.30**

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.

Restrukturyzacja szpitala w praktyce: które postępowanie zapewni poprawę wyniku finansowego bez obniżania jakości leczenia

Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Radcy Prawnego i Dorady Restrukturyzacyjnego **czas trwania: 11.30–12.00**

Wybór ścieżki restrukturyzacji to nie tylko decyzja prawna, ale strategiczny ruch decydujący o przyszłości szpitala. Jak skutecznie uzdrowić finanse, nie tracąc z oczu dobra pacjenta? Podczas wystąpienia przeanalizujemy dostępne procedury – od postępowania o zatwierdzenie układu po sanację – oceniając ich realny wpływ na płynność finansową i standard opieki. Uczestnicy poznają praktyczne aspekty optymalizacji procesów i zarządzania długiem oraz dowiedzą się, jak zrównoważyć rachunek ekonomiczny z misją leczniczą, wybierając model najlepiej dopasowany do specyfiki placówki.

Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce (warsztaty).

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 14.45–15.45**

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



Organizator:



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

Główny partner:



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



Złoci partnerzy



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

Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsłużyć mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki.

Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki swojemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników – dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



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

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

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



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.



Srebrni partnerzy



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.



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

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

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



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

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



Spółka Fontia zarządza obiektem medycznym w centrum uzdrowiska Busko Zdrój.

Od kilku lat prowadzi prace badawczo-rozwojowe nad nowymi możliwościami wykorzystania wód leczniczych m.in. w terapii regulacji procesów przemiany materii w celu obniżenia masy ciała. Wyniki prac z sukcesem są wdrażane w ofercie Bristol Art&Medical Spa. „Siaczkowa Dieta Redukcyjna” otrzymała szereg nagród: Srebrny Medal na Międzynarodowej Wystawie Wynalazków IWIS 2021, Nagroda Specjalną Rektora Politechniki Świętokrzyskiej w XI edycji ogólnopolskiego konkursu „Od pomysłu do przemysłu – Student Wynalazca”, Lider Innowacji 2023 – kategoria Menażer Innowacji na Międzynarodowych Targach Wynalazków i Innowacji INTARG, Świętokrzyski Kreator Rozwoju w kategorii Nauka i Biznes za innowacyjny projekt badawczy

Pozostali partnerzy



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING



AGNIESZKA
MAJDA



Patronat honorowy



Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny





14-15 maja

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe