



18 czerwca

2026

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe

# Agenda wydarzenia

Hotel Bulwar  
ul. Bulwar Filadelfijski 18



**Forum Menedżerów  
Opieki Zdrowotnej**

Sukces **zaczyna się od** spotkań

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Siedem grzechów głównych menedżera placówki medycznej.</b> Jak z nimi walczyć<br>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING   |  |  |
| <b>Efektywne zarządzanie procesem zakupów medycznych</b> – poznaj MEDlink.<br>Joanna Wolińska, Neuca S.A.   |  |  |
| <b>Wirtualny Inteligentny Asystent Medyczny</b> jako innowacyjny, adaptacyjny system komunikacji z pacjentem z wykorzystaniem metod i technik sztucznej inteligencji. <b>Kamil Wrzesień, SoftBlue</b> |  |  |
| <b>Zarządzanie zmianą w placówce medycznej.</b> Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b>                          |  |  |
| <b>Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość</b> – sesja networkingowa <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b>  |  |  |

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

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Lider nowej generacji:</b><br>zespół & przywództwo<br><b>Sala A: 12.10 – 13.40</b>   | <b>Sprzedż usług medycznych</b> – skutecznie i profesjonalnie<br><b>Sala B: 12.10 – 13.40</b>                                   | <b>NFZ 2026:</b> kluczowe zmiany w systemie<br><b>Sala C: 12.10 – 13.40</b>   |
| <b>Jak być efektywnym liderem?</b><br>Przywództwo, zarządzanie, dobrostan.<br><b>Katarzyna Kuligowska, Trenerka Rozwoju Osobistego i Biznesu</b>  | <b>Strategia marketingowa marki medycznej</b><br>– dlaczego warto ją mieć?<br><b>Dorota Gładkowska, Case Consulting</b>         | <b>Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji</b> – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ.<br><b>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia</b> |
| <b>Aktualne programy dofinansowania</b> – podział środków, główne priorytety i terminy<br><b>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</b> | <b>Szybsza obsługa Pacjenta</b> dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej<br><b>Michał Bobrowski, Medyc</b>               | <b>Elektroniczna Dokumentacja Medyczna</b> obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft<br><b>Marek Żołnowski, Eurosoft</b>                 |
| <b>Jak zarządzać wielopokoleniowymi zespołami</b> w placówce medycznej?<br><b>Katarzyna Łempicka, Medicine-Up</b>                                 | <b>Kolorowa sprzedaż</b> , czyli jak za pomocą kolorów osobowości, sprzedawać usługi medyczne <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> | <b>Zmiany systemowe w realizacji umów z NFZ</b> – wybrane zagadnienia.<br><b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b>   |

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

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Efektywny menedżer placówki:</b><br>rozwój kompetencji<br><b>Sala A: 14.10 – 15.40</b>  | <b>Jak budować relacje i zaufanie pacjenta?</b><br><b>Sala B: 14.10 – 15.40</b>  | <b>Prawo medyczne</b> bez niespodzianek<br><b>Sala C: 14.10 – 15.40</b>  |
| <b>System Oceny i Rozwoju Personelu</b> – praktyczny przewodnik dla kadry kierowniczej.<br><b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>        | <b>Trudne rozmowy w placówce</b> – jak radzić sobie w rozmowie z wymagającymi pacjentami? <b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up</b>  | <b>Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki</b> – czego brakuje w większości placówek?<br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> |
| <b>Świadomość siebie i samorozwój</b> kluczem do sukcesu zawodowego i osobistego. <b>Katarzyna Kuligowska, Trenerka Rozwoju Osobistego i Biznesu</b> | <b>Czy chatbot może umawiać wizyty?</b><br>Poznaj Rejestratorkę Paulinę – chatbota, który umówi wizyty do Twojej placówki.<br><b>Jacek Piaseczyński, Proassist</b>   | Prezentacja w trakcie ustaleń  |
| <b>Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej.</b> Jak optymalizować koszty?<br><b>Katarzyna Łempicka, Medicine-Up</b>                          | <b>„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...”</b> – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów na każdym etapie ich pobytu w Twojej placówce <b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> | <b>Podatki w placówce medycznej.</b> Od nowa.<br><b>Przemysław Kosiński, Kancelaria Cieciorński, Wacławik, Kosiński Sp. P. Radców Prawnych</b>                     |

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

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00)</b>   | <b>Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00)</b>   | <b>Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00)</b>   |
| <b>Jak zwracać uwagę pracownikom</b> , żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania?<br>– Kiedy udzielać informacji zwrotnej?<br>– Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała?<br>– Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce?<br><b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> | <b>Czy rejestracja medyczna sprzedaje?</b><br>– Najefektywniejsze techniki zwiększenia sprzedaży w placówce medycznej<br>– Tworzenie procedur sprzedażowych, które działają w ochronie zdrowia<br>– Wzmacnianie motywacji pracowników<br><b>Katarzyna Łempicka, Medicine-Up</b> | <b>Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku:</b><br>– osoba upoważniona,<br>– dane osobowe pacjenta,<br>– przygotowanie i wydanie dokumentacji,<br>– odmowa wydania<br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> |

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

|  |   |
|--|---|
| <b>Warsztaty, Sala C: 17.10–18.00</b>  | <b>Sesja Q&amp;A, Sala D: 17.10–18.00</b>   |
| <b>Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta</b> w placówce medycznej?<br>– Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji.<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 jako najskuteczniejszy marketing. <b>Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> | <b>Współpraca i rozliczenia z NFZ w praktyce</b> – swobodna sesja pytań i odpowiedzi<br>– Kontraktacja świadczeń<br>– Rozliczenia i realizacja świadczeń POZ, AOS, rehabilitacja, opieka długoterminowa oraz pozostałe<br>– Kodowanie świadczeń<br>– Dokumentacja medyczna<br>– Kontrola NFZ i Rzecznika Praw Pacjenta<br><b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b> |

Zakończenie konferencji – 18:00

## Informacje organizacyjne



### Lokalizacja

Hotel Bulwar,  
ul. Bulwar Filadelfijski 18, Toruń



### 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 zróżnicowane 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!

# Eksperti:



## 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 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.



## Katarzyna Kuligowska



**Twórczyni marki Przestrzeń Holistycznego Rozwoju, Trenerka Rozwoju Osobistego i Biznesu**. Od ponad 10 lat prowadzi własną firmę szkoleniową, w nurcie rozwoju osobistego i rozwoju samoświadomości. Wspieram przedsiębiorców w szlifowaniu ich liderkich kompetencji oraz w rozwoju ich zespołów w obszarze efektywności, komunikacji, sprzedaży, rozwiązywania konfliktów, budowania kultury organizacji opartej o szacunek i empatię. Pracuję z klientami w czasie grupowych warsztatów i w czasie indywidualnych sesji. Pracujemy na poziomach świadomości i nieświadomości, co efektywnie wspiera proces zmian klienta, odblokowując jego potencjał, zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym.

## 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]



# Eksperti:



## 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 rozwiązaniach (Solution-Focused Communication), wdrażanie jakości i usprawnień w ścieżce pacjenta, przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu i budowanie zaangażowania zespołów, mapowanie doświadczeń (CX/PX/EX), psychometrię (FRIS, DISC, Gallup) oraz rozwój kultury feedbacku i kompetencji miękkich.

## Helena Wloka

**11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju, jaki system zarządzania wybrać, aby spełnić przepisy prawa oraz poprawić funkcjonowanie przychodni czy szpitala.** Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie. Prowadzi szkolenia z obsługi trudnego pacjenta oraz pacjenta o szczególnych potrzebach, które to zagadnienia są jej szczególnie bliskie z uwagi na doświadczenie życiowe, bowiem jako mama niepełnosprawnego intelektualnie syna, zetknęła się z mnóstwem nieprzewidywanych 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.



# Eksperti:



## Agnieszka Rudnicka-Szymczak

**Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS).** Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, 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).

## 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.



## Jacek Piaseczyński



Jacek Piaseczyński jest założycielem Proassist – jednego z najbardziej zaawansowanych systemów medycznych w Polsce, z którego korzysta już 9 490 użytkowników, wspierającego placówki ochrony zdrowia w kompleksowej obsłudze pacjentów i zarządzaniu procesami medycznymi. Od lat specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu technologii, które realnie usprawniają codzienną pracę lekarzy, rejestracji i managerów placówek medycznych. Pod jego skrzydłem Proassist ewoluował w rozbudowany system obejmujący [m.in.](#) e-rejestrację 24/7, Elektroniczną Dokumentację Medyczną, rozliczenia, telemedycynę, aplikację mobilną oraz innowacyjne rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję, w tym inteligentnego asystenta głosowego Hej Proassist i "Rejestratorkę Paulinę". Jacek Piaseczyński łączy perspektywę biznesową z głębokim zrozumieniem realiów pracy placówek medycznych. Jego celem jest tworzenie technologii, która nie dokłada obowiązków, lecz porządkuje procesy, zwiększa bezpieczeństwo danych i pozwala zespołom medycznym skupić się na tym, co najważniejsze – pacjencie.

## Przemysław Kosiński

**Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorcki Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych.** Osoba z wieloletnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie korporacyjnym.

Na co dzień pomaga przedsiębiorcom w sprawach gospodarczych, w szczególności w zakresie sukcesji i przekształceń działalności gospodarczych w spółki kapitałowe. Sprawny negocjator i dokładny analityk. Ceni sobie biznesowy networking i budowanie dobrych relacji. Od 2012 roku nieprzerwanie publikuje na łamach dwumiesięcznika „Radca prawny”, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem.



# Opisy wybranych prezentacji

## Sala A

### Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 10.30-11.00**

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.

### 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?

## Sala B

### 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.

### Kolorowa sprzedaż, czyli jak za pomocą kolorów osobowości, sprzedawać usługi medyczne

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 13.10-13.40**

Ile jest technik sprzedaży? Około 8 miliardów. To nie domysł, to fakt. Ile osób tyle sposobów na dotarcie do nich. Każdy człowiek jest niepowtarzalną mieszanką temperamentu, doświadczenia, swoich historii, poglądów, geografii, różnic kulturowych etc. Poznanie „instrukcji obsługi” pacjentów to klucz do uszanowania ich świata i zrozumienia, a to z kolei pomaga w rekomendowaniu im Twoich usług. Na tym szkoleniu dowiesz się jak odpowiednie zachowania i zwroty wpływają na pozyskiwanie nowych pacjentów i co zrobić, żeby nie pakować się w pułapki przy sprzedaży usług medycznych Twojej placówce.

### „Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów na każdym etapie ich pobytu w Twojej placówce medycznej?

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

### 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

### Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku (warsztaty)

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 14.45-15.45**

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.



## 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.

## Główni partnerzy:



**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.



**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.



## Wystawcy



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

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



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

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

## PROASSIST

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

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

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



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

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

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



## Wystawcy

**AGM**  
przedsiębiorstwo  
konsultingowe



CENTRUM  
DORADCZE  
PRAWA  
MEDYCZNE

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.

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.

## Partnerzy brązowi

**booksy**

**Booksy to światowy lider w automatyzacji rezerwacji wizyt, dostarczający zaawansowany ekosystem dla branż beauty, wellness oraz medycznej.** Jako platforma „wszystko w jednym”, Booksy Biz redefiniuje zarządzanie biznesem poprzez inteligentny kalendarz i precyzyjne zarządzanie grafikami. System pozwala na pełną kontrolę nad czasem pracy zespołu, eliminując „okienka” i automatyzując zapisy 24/7. Dzięki narzędziom marketingowym, płatnościom mobilnym oraz ochronie przychodów (m.in przedpłaty i przypomnienia SMS), przedsiębiorcy mogą skupić się na jakości usług, a nie na administracji. Kluczowym modułem jest Booksy Med – rozwiązanie dla sektora zdrowia, w pełni zintegrowane z platformą P1.

**Sprawdź ofertę rabatową dla nowych klientów Booksy na hasło „MCB”**

# Pozostali partnerzy



Cieciórski Wacław Kosiński  
Spółka Partnerska Radców Prawnych



# Patronat honorowy



# Patronat medialny





18 czerwca

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

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

**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe