



3 września

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

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



**IX Kongres Zarządzania
w Ochronie Zdrowia**

Sukces **zaczyna się od** spotkań

10 błędów menedżerskich, które obniżają skuteczność zespołu placówki medycznej **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING****Gwiazdy Rejestracji, czyli dlaczego i jak motywować pracowników?** **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 (11:10–11:40)

Współpraca z NFZ – ABC świadczeniodawcy Sala A: 11.40 – 13.10	Sprzedaż w medycynie – osiągaj lepsze rezultaty Sala B: 11.40 – 13.10	Lider nowej generacji: zespół & przywództwo Sala C: 11.40 – 13.10	Prawo medyczne bez niespodzianek Sala D: 11.40 – 13.10	Szpital 2026 – wyzwania i odpowiedzialność Sala E: 11.40 – 13.10
Kontraktowanie z NFZ w praktyce – wymagania formalne oraz najczęstsze błędy r. p. Marta Woś, F/K Legal	Za każdym pacjentem stoją liczby – najważniejsze parametry marketingowe, które warto analizować. Sławomir Łudzicki, WiseMed	Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje. Agnieszka Majda, ICC, Aneta Jaworska, BCI	Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Odpowiedzialność i ryzyka prawne kadry zarządzającej szpitalem – rola Dyrektora i jego zastępców.
Prezentacja partnera wydarzenia	Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę – która umówi wizyty do Twojej placówki. Natalia Maruszczak, Proassist	Cicha optymalizacja w ochronie zdrowia. Gdzie naprawdę uciekają czas i pieniądze? Katarzyna Nowacka, Medby	Prezentacja partnera wydarzenia	Prezentacja partnera wydarzenia
Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia	Mentalne i marketingowe techniki skutecznej sprzedaży usług komercyjnych w medycynie. Karina Wojciechowska, Menedżer i Trener biznesu	Manager-coach: jakie metody warto stosować w rozmowie z pracownikiem? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Sprawną rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Restrukturyzacja szpitala w praktyce: które postępowanie zapewni poprawę wyniku finansowego bez obniżania jakości leczenia? Agata Duda-Bieniek, Kancelaria ADB

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

Współpraca z NFZ – ABC świadczeniodawcy Sala A: 13.40 – 15.10	Wizerunek & Marka – widoczność przyciąga Sala B: 13.40 – 15.10	Lider nowej generacji: motywacja & zespół Sala C: 13.40 – 15.10	Jak budować relacje i zaufanie pacjenta? Sala D: 13.40 – 15.10	Poradnik prawny dla zarządcy i właściciela Sala E: 13.40 – 15.10
Aktualności w umowach z NFZ. Przegląd zmian dla świadczeniodawców. r. pr. Marta Woś, F/K Legal	Komunikacja placówki i indywidualnej praktyki, a zakaz reklamy świadczeń zdrowotnych – co tak naprawdę mówią przepisy Piotr Guzy, WiseMed	O prawdziwym motywowaniu pracowników ... Łukasz Laskowski, Poziom 4	Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze? Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	(Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie? Agata Duda-Bieniek, Kancelaria ADB
Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żołnowski, Eurosoft	Od obserwującego do pacjenta – lejek sprzedaży dla placówki medycznej Małgorzata Faber, Molo Foto	Prezentacja partnera wydarzenia	Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Oźga, Medyc	Zmiany przepisów prawa pracy. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję. Małgorzata Bernatek, AXELO Prawo i Podatki
Kontrola NFZ w praktyce: wnioski z postępowań i najczęstsze ryzyka dla placówek r. pr. Marta Woś, F/K Legal	Przychodnia jak pole minowe – komunikacja kryzysowa w praktyce. Michał Proszowski, Medicine-Up	Jak budować odporność zespołu na stres i presję w ochronie zdrowia Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Psychologia pacjenta w placówce medycznej. Katarzyna Tempicka, Medicine-Up	Wszystko co chciałbyś wiedzieć o dziedziczeniu i zachowku, ale boisz się zapytać. Przemysław Kosiński, Kancelaria neXante

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:10–15:30)

Sala A – warsztaty (15.30 – 16.30)	Sala B – warsztaty (15.30 – 16.30)	Sala C – warsztaty (15.30 – 16.30)	Sala D – warsztaty (15.30 – 16.30)	Sala E – warsztaty (15.30 – 16.30)
Budowanie dojrzałości cyberbezpieczeństwa – Jak ocenić poziom bezpieczeństwa placówki i wyznaczyć priorytety? – Praktyczne kroki wzmocnienia odporności organizacji – Model dojrzałości i narzędzia do wdrożenia dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Co zrobić, żeby nowy pacjent stał się stałym? • „Samoocena koszyka świadczeń” – które usługi będą podstawą, a które dodatkiem? • Czy mam już właściwych pacjentów? Potencjał placówki vs. potrzeby pacjentów • Przegląd i dostosowanie narzędzi Sławomir Łudzicki, Piotr Guzy, WiseMed	Jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany? – Kiedy udzielać informacji zwrotnej? – Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała? – Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce? Łukasz Laskowski, Poziom 4	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	Roszczenie pacjenta – Jak reagować na otrzymane wezwania do zapłaty? – Kiedy skontaktować się z prawnikiem? – Jakie kroki należy podjąć aby roszczenie pacjenta nie było trafione? dr Maciej Gibiński, CDPM

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:30–16:40)

Warsztaty , Sala B: 16.40–17.30

Sesja Q&A, Sala D: 16.40–17.30

Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta w placówce medycznej?

- od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji.
- komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet
- Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę?
- Pozytywne doświadczenia pacjentów jako najsukuteczniejszy marketing. Urszula Łaskawiec i Katarzyna Tempicka, Medicine-Up

Otwarta sesja pytań do prawnika – problemy prawne w podmiotach leczniczych

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Zakończenie I dnia konferencji – 18:00

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

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



Rozpoczęcie konferencji

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



Parking

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



Program konferencji

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



Jedzenie i napoje

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

Marcin Fiedziukiewicz

Od ponad pięciu lat stoi na czele [Kliniki.pl](#), przekształcając serwis [Tourmedica.pl](#) w jedną z największych marek med tech w Polsce. Pod jego kierownictwem firma odnotowała ponad 300% wzrostu w ciągu ostatnich dwóch lat.

Z wykształcenia socjolog z tytułem MBA, specjalizuje się w tworzeniu i optymalizacji modeli biznesowych oraz strategii sprzedażowych i marketingowych. Jako lider i doradca, wspiera przedsiębiorstwa w projektowaniu zmian i budowaniu długofalowego rozwoju.



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 osiągnięcia sukcesów, rozwija platformę szkoleniową [zwinnyumysl.pl](#) z kursami online, wspierających rozwój osobisty i zawodowy.

Absolwentka studiów doktoranckich z zarządzania na Akademii Leona Koźmińskiego.

Agnieszka Majda

Międzynarodowa trenerka biznesu, Coach ICC.

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

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

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

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Menedżerskich Studiów Podyplomowych na SGH.

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



Eksperti:



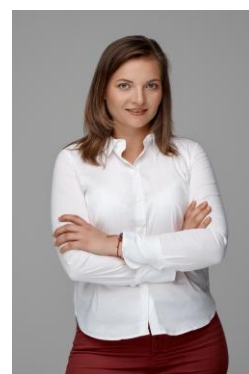
Katarzyna Łempicka

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.

radca prawny Marta Woś

Specjalizuje się w obszarze prawa medycznego.

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



Karina Wojciechowska

Menedżerka i przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu operacyjnym oraz optymalizacji procesów sprzedażowych. Przez lata zarządzała zróżnicowanymi projektami na stanowiskach dyrektorskich w sektorach premium. Jako była Dyrektor Działu Sprzedaży i Wizerunku w dużym Centrum Medycznym, z sukcesem zrealizowała projekty znacząco zwiększające bazę pacjentów oraz przychody z usług komercyjnych. Obecnie jako audytor wspiera placówki medyczne w całym kraju, realizując projekty doradcze z zakresu analizy wizerunkowej, optymalizacji pracy zespołów oraz projektowania efektywnych ścieżek pacjenta. Jako certyfikowany trener prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży i wizerunku. Specjalizuje się w transformacji mentalnej personelu i wdrażaniu standardów „aktywnej sprzedaży”. Jej podejście opiera się na synergii twardych danych analitycznych z psychologią biznesu, co pozwala jej skutecznie łączyć cele ekonomiczne z najwyższą jakością opieki medycznej.

Natalia Zwierzchowska

Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuję się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządzające 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.



Eksperti:



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]



Urszula Łaskawiec

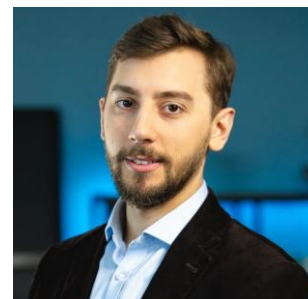
CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka naczelna magazynu oraz serwisu Patient Experience.

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.

Rafał Lityński

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

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



Eksperti:



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).

Jakub Ożga

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



Małgorzata Faber



Małgorzata Faber, MolokoFoto.ART. Fotograf z wykształceniem ekonomicznym i marketingowym. Pomaga firmom pokazywać się w sieci tak, by pierwsze wrażenie przekładało się na zaufanie i realnych klientów. Tworzy fotografie wizerunkowe, która budują rozpoznawalność marki i realnie pracują na wyniki. Zakres współpracy: sesje wizerunkowe i biznesowe, szkolenia dla działów marketingu z tworzenia contentu wizualnego oraz wsparcie procesów marketingowych: od strategii obecności w sieci po spójną komunikację wizualną. Właścicielka internetowej szkoły fotografii Kobiętkywna.

Przemysław Kosiński

Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorzki 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.



Eksperci:

Małgorzata Bernatek



Radca prawny specjalizująca się w prawie pracy, stawiająca na jasną komunikację oraz praktyczne podejście do problemów prawnych. Na co dzień wspiera zarówno pracodawców, jak i pracowników w bezpiecznym poruszaniu się po złożonych zagadnieniach prawa pracy, od umów i regulaminów, przez bieżące doradztwo HR, po reprezentację w sporach sądowych. Zapewnia wszechstronne wsparcie prawne podmiotom leczniczym, indywidualnym praktykom lekarskim oraz osobom wykonującym zawody medyczne. Aktywnie angażuje się w działalność szkoleniową, prowadząc specjalistyczne szkolenia i webinaria dla klientów biznesowych oraz współuczestniczy w organizacji wydarzeń o charakterze edukacyjnym. Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu Prawa Medycznego i Bioetyki na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie oraz odbyła część studiów na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Hasselt w Belgii.

Sławomir Łudzik

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

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



Piotr Guzy

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

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



Natalia Maruszczak

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

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



Opisy wybranych prezentacji

Panel otwierający sala BCD

10 błędów menedżerskich, które obniżają skuteczność zespołu placówki medycznej

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING, **czas trwania: 09.00-09.30**

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

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

Budowanie dojrzałości cyberbezpieczeństwa (warsztaty)

- Jak ocenić poziom bezpieczeństwa placówki i wyznaczyć priorytety
- Praktyczne kroki wzmacniania odporności organizacji
- Model dojrzałości i narzędzia do natychmiastowego wdrożenia

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

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

Sala B

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

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

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

Sala C

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

Agnieszka Majda, Coach ICC, Aneta Jaworska, Trenerka BCI, **czas trwania: 11.40-12.10**

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

O prawdziwym motywowaniu pracowników... Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 13.40-14.10**

„Motywację dzielimy na zewnętrzną i wewnętrzną...” Każdy z nas nie raz pewnie słyszał te frazesy. Wiele razy słysząc to potakiwaliśmy głową, nie zastanawiając się co to właściwie oznacza. Ile razy zastanawialiśmy się, co wyzwala energię do działania naszemu zespołowi? Co motywuje każdego ze współpracowników? Podczas tego wykładu odkryjesz czym jest motywacja, jak motywować właściwie i zdrowo swoich pracowników i czego nie robić, żeby nie pakować się w pułapki „motivowania pracowników do niechęci do pracy”.

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

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 15.30-16.30**

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

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

Sala D

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

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 11.40–12.40**

Dokumentacja medyczna to jeden z ważniejszych elementów dokumentacji prowadzonej przez placówkę. Prawdopodobnie 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 pacjentów

Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi

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

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

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

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

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

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

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

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

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

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

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

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

Podczas warsztatu uczestnicy:

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

Sala E

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: 12.40–13.10**

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.

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

Małgorzata Bernatek, AXELO, **czas trwania: 13.10–13.40**

Rok 2026 przynosi istotne zmiany w prawie pracy, które w szczególności wpłyną na funkcjonowanie podmiotów leczniczych. Nowe regulacje dotyczą m.in. jawności wynagrodzeń, zasad ustalania stażu pracy, wzmocnienia roli Państwowej Inspekcji Pracy oraz przeciwdziałania mobbingowi. Dla kadry zarządzającej w ochronie zdrowia oznacza to konieczność szybkiego dostosowania procedur, polityk HR oraz praktyki zarządzania personelem.

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

(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: 13.40–14.10**

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.

Roszczenie pacjenta – praktyczny warsztat

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 15.30–16.30**

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.



Organizator:



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

Główny partner:



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



Wystawcy



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

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



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

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

PROASSIST

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

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

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



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

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

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



Wystawcy



Jesteśmy liderami na rynku usług prawnych dla branży medycznej. Pomagamy publicznym i prywatnym podmiotom medycznym, zapewniając kompleksową i profesjonalną obsługę prawną. Posiadamy wieloletnie doświadczenie w branży medycznej, jednocześnie będąc największą kancelarią prawną w województwie łódzkim współpracujemy z placówkami z całej Polski. Szczególnie specjalizujemy się w zakładaniu, przekształcaniu działalności medycznej, obsłudze bieżącej szpitali i przychodni, partnerstwu publiczno-prywatnemu, współpracy z NFZ, badaniach klinicznych, sporach sądowych o błędy medyczne oraz sporach z NFZ.



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

<https://medby.pl/>



GPMED to firma specjalizująca się w kompleksowym wsparciu podmiotów leczniczych w zakresie kontraktowania, rozliczenia i optymalizacji świadczeń finansowanych przez NFZ.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu, znajomości obowiązujących przepisów oraz indywidualnemu podejściu do każdego klienta, GPMED skutecznie wspiera przychodnie, poradnie specjalistyczne oraz prywatne placówki medyczne w maksymalnym wykorzystaniu potencjału kontraktów z NFZ. Firma oferuje profesjonalne doradztwo, audyty rozliczeń, analizę efektywności świadczeń oraz bieżące wsparcie w zakresie zmian legislacyjnych.



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

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



Wystawcy



Exclusive Poland to firma specjalizująca się w międzynarodowym doradztwie inwestycyjnym, sprzedaży nieruchomości premium oraz rozwoju projektów lifestyle i hospitality. Łączymy świat biznesu, nieruchomości i nowoczesnych inwestycji, tworząc rozwiązania skierowane do wymagających klientów indywidualnych oraz partnerów biznesowych. Podczas Konwencji Menadżerów Zdrowia w Katowicach prezentujemy projekt Ambassadorii Island Batumi – unikalną inwestycję realizowaną w dynamicznie rozwijającym się Batumi nad Morzem Czarnym. Projekt łączy nowoczesną architekturę, funkcje apartamentowe, hotelowe oraz przestrzenie sprzyjające wypoczynkowi, biznesowi i zdrowemu stylowi życia. Naszym celem jest budowanie międzynarodowych relacji biznesowych oraz tworzenie projektów odpowiadających na potrzeby współczesnych inwestorów, którzy poszukują bezpieczeństwa kapitału, wysokiej jakości życia oraz perspektywicznych kierunków rozwoju.

Spółka Fontia zarządza obiektem medycznym w centrum uzdrowiska Busko-Zdrój. Od kilku lat prowadzi prace badawczo-rozwojowe nad wykorzystaniem wód leczniczych, m.in. w terapii regulacji przemiany materii i redukcji masy ciała. Efekty tych prac są wdrażane w ofercie Bristol Art&Medical Spa.

„Siarczkowa Dieta Redukcyjna” zdobyła liczne nagrody, m.in. Srebrny Medal IWIS 2021, Nagrodę Specjalną Rektora Politechniki Świętokrzyskiej w konkursie „Student Wynalazca”, tytuł Lidera Innowacji 2023 na targach INTARG oraz wyróżnienie Świętokrzyski Kreator Rozwoju w kategorii Nauka i Biznes.

Terapia SDR, oparta na innowacyjnej metodzie krenoterapii wspomagającej metabolizm, może zostać wdrożona przez przedsiębiorców działających jako franczyzobiorcy. W ramach umowy spółka przekazuje know-how zgodnie z koncepcją opracowaną podczas prac badawczo-rozwojowych.

Partnerzy brązowi



przedsiębiorstwo
konsultingowe

Firma DICO S.C. istnieje od 2011 roku. Działalność firmy skupia się wokół tworzenia aplikacji na urządzenia mobilne w systemie Android. Aplikacje te są przeznaczone 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.

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.

Pozostali partnerzy

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW

up
medi
cine



AGNIESZKA
MAJDA

GRAWENA
CONSULTING
Zarządzanie jakością i bezpieczeństwem

 **ZWINNY
UMYSŁ**



AXELO
— PRAWO I PODATKI —



>neXantek<
KANCELARIA PRAWNA

Patronat honorowy

PTLM
Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny

medinwestycje.pl

 **MEDIPMENT.PL**
MEDICAL EQUIPMENT

pielęgniarki.info.pl 

 **odoserwis**.pl[™]
Portal o ochronie danych osobowych

 **dlaSzpitali**.pl
SERWIS OPM

MEDtube sharing
medical
knowledge[™]

**Patient
Experience
Manager**

 **PACJENT**
i zdrowie
MAGAZYN BEZPŁATNY

OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY



3 września

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe