



5 listopada

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Focus Hotel Premium Gdańsk,
ul. Nad Stawem 5, Gdańsk



ManageMed

OGÓLNOPOLSKIE FORUM ZARZĄDZANIA W MEDYCYNIE

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 (11:10-11:50)			
Współpraca z NFZ – ABC świadczeniodawcy Sala A: 11.50 – 13.20 Jak skutecznie zawrzeć umowę z NFZ – wymogi formalne i pułapki postępowania Katarzyna Adamska, LEX Medical	Sprzedaż w medycynie – osiągaj lepsze rezultaty Sala B: 11.50 – 13.20 Kolorowa sprzedaż, czyli jak za pomocą kolorów osobowości, sprzedawać usługi medyczne Łukasz Laskowski, Poziom 4	Lider nowej generacji: coaching, współpraca, optymalizacja Sala C: 11.50 – 13.20 Manager-coach: jakie metody warto stosować w rozmowie z pracownikiem? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Prawo w medycynie bez niespodzianek Sala D: 11.50 – 13.20 Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek? dr n. praw. Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żołnowski, Eurosoft	Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę –, która umówi wizyty do Twojej placówki. Natalia Maruszczak, Proassist	Większa rentowność, odciążony personel, spokojniejszy właściciel. Jak nowoczesne technologie zmieniają prowadzenie placówki w 2026 roku? Patryk Ogórek, Healthicate	Cyfryzacja w placówce medycznej – jak ELO ECM Suite odpowiada na wyzwania białej i „szarej” strefy w ochronie zdrowia? Elke Schönemann, ELO Digital Office
Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia	Od obserwującego do pacjenta – lejek sprzedażowy dla placówki medycznej Małgorzata Faber, Molo Foto	Odporność psychiczna zespołu jako przewaga konkurencyjna placówki medycznej Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Sprawną rejestracją – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi. dr n. praw. Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:20-13:50)			
Placówka gotowa na zmiany – przegląd zmian systemowych Sala A: 13.50 – 15.20 Zmiany systemowe w realizacji umów z NFZ – wybrane zagadnienia Katarzyna Adamska, LEX Medical	Marketing & reputacja – odpowiedzialna obecność na rynku Sala B: 13.50 – 15.20 Jak dotrzeć do miliona odbiorców w branży, w której reklama jest zakazana? Daria Śliż, The Mad	Tvoja klinika – odpowiedzialność, wartość placówki, sukcesja Sala C: 13.50 – 15.20 (Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie? Agata Duda-Bieniek, Kancelaria ADB	Mistrzowska obsługa pacjenta – PX, technologie, komunikacja Sala D: 13.50 – 15.20 Pacjent 2026 – jak zmieniają się oczekiwania pacjenta w dobie nowych technologii? Katarzyna Łempicka, Medicine-Up
Zmiany przepisów prawa pracy. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Prezentacja partnera wydarzenia	Jak przygotować podmiot leczniczy do sprzedaży? Strategia budowania wartości kliniki przed transakcją. Małgorzata Lewandowska, Agata Duda-Bieniek, MedEx i Kancelaria ADB	Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Ożga, Medyc
Krajowy System Cyberbezpieczeństwa – jakie są wymagania względem sektora medycznego? Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia	Hejter czy poszkodowany? Algorytm komunikacji z pacjentem w Internecie. Michał Proszowski, Medicine-Up	Wszystko co chciałbyś wiedzieć o dziedziczeniu i zachowku, ale boisz się zapytać. Przemysław Kosiński, Kancelaria neXante	Trudne rozmowy w placówce – jak radzić sobie w rozmowie z wymagającymi pacjentami? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:20-15:40)			
Sala A – warsztaty (15.40 – 16.40) Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czym się różnimy, a czego możemy się od siebie nauczyć – Motywacja pokoleń, klucz do współpracy z każdym z nich •Narzędzia i metody współpracy w zespole wielopokoleniowym Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting	Sala B – warsztaty (15.40 – 16.40) Miesięczny plan marketingowy w 60 minut czyli od strategii do mierzenia efektów – Wyznaczanie celów i KPI (SMART, lejek, priorytety działań) – Plan działań na 6 miesięcy: kanały, budżet, harmonogram – Analiza wyników i optymalizacja: raportowanie, wnioski, korekty Daria Śliż, The Mad	Sala C – warsztaty (15.40 – 16.40) 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 D – warsztaty (15.40 – 16.40) Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku: – osoba upoważniona, – dane osobowe – przygotowanie i wydanie dokumentacji, – odmowa wydania dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego
Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:40-16:50)			
Warsztaty , Sala B: 16.50-17.40		Sesja Q&A, Sala D: 16.50-17.40	
Otwarta sesja pytań do prawnika – problemy prawne w podmiotach leczniczych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego		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 najskuteczniejszy marketing. Urszula Łaskawiec i Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	
Zakończenie konferencji – 17:30			



Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Focus Hotel Premium Gdańsk,
ul. Nad Stawem 5, Gdańsk



Rozpoczęcie konferencji

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



Parking

Parking hotelowy płatny jest
indywidualnie.



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.



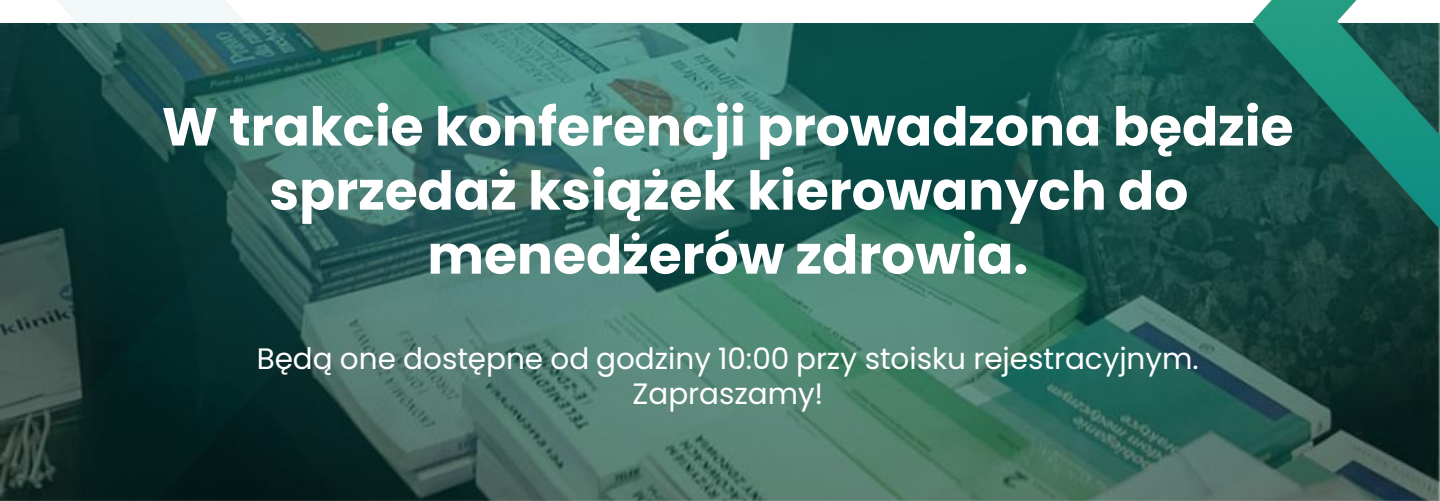
Certyfikat

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

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.



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.

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. Prowadzi Platformę EduPraktyka [Od wiedzy do wdrożenia [\[edupraktyka.pl\]](#)]. EduPraktyka to nowoczesna platforma rozwoju kompetencji dedykowana menedżerom i pracownikom ochrony zdrowia. Łączy ekspercką wiedzę z praktycznymi rozwiązaniami, wspierając uczestników w podejmowaniu trafnych decyzji oraz skutecznym wdrażaniu zmian w organizacji. Na platformie są dostępne szkolenia, poradniki, procedury, wzory dokumentów, checklisty oraz materiały wspierające zarządzanie, zgodność z przepisami, cyberbezpieczeństwo, ochronę danych, jakość i transformację cyfrową placówek medycznych.



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.

Natalia Zwierzchowska

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



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.



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.



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).

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.



Natalia Maruszczak

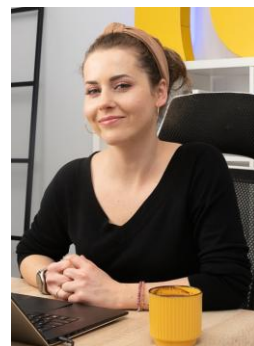
Natalia Maruszczak od 15 lat pracuje jako manager oraz konsultant m.in. w branży medycznej, specjalizując się w optymalizacji procesów obsługi pacjenta oraz eliminowaniu wąskich gardeł w funkcjonowaniu placówek medycznych. Od 4 lat jest związana z Proassist, gdzie odpowiada za obszary sprzedaży, marketingu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

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?



Eksperci:

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.

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.



Michał Proszowski



Michał to specjalista z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji, public relations i marketingu, zdobywającym w czołowych polskich mediach, instytucjach publicznych oraz sektorze naukowym.

Jest twórcą grupy konsultingowej up i współtworzy działania spółki medicine up, gdzie odpowiada za projekty wspierające placówki medyczne w budowaniu relacji z pacjentami, partnerami i otoczeniem. Specjalizuje się w strategicznym public relations, łącząc zarządzanie komunikacją z budowaniem wizerunku jakościowej obsługi i pozytywnych doświadczeń. W swojej pracy pokazuje, jak odpowiednia narracja, spójny język i świadoma komunikacja wpływają na to, jak marka jest odbierana. Wcześniej był dyrektorem komunikacji, promocji i marketingu oraz rzecznikiem prasowym PGE Narodowego, a także zarządzał pracami redakcyjnymi m.in. w Onecie i „Rzeczpospolitej”. Jest również wykładowcą studiów podyplomowych w SGH.

Przemysław Kosiński

Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorński 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:

Patryk Ogórek

Prezes zarządu firmy Healthicate złotego partnera ManageMED – Ogólnopolskiego Forum Zarządzających w Medycynie.

Prelegent poprowadzi prezentację pt. „Większa rentowność, odciążony personel, spokojniejszy właściciel. Jak nowoczesne technologie zmieniają prowadzenie placówki medycznej w 2026 roku?„, na której zaprezentuje nowoczesne rozwiązania technologiczne AI wspierające funkcjonowanie placówki medycznej



Elke Schönemann

Sales & Marketing Manager Poland ELO Digital Office Sp. z o.o.

Z wykształcenia Matematyk, z pochodzenia Niemka. Od 1996r. pracuje w Polsce. W latach 1996 – 2004- Praca w Polsko-Niemieckim Towarzystwie Wspierania Gospodarki (Firma z udziałem rządu polskiego i niemieckiego (po 50%). Od 2004 zatrudniona w ELO Digital Office – odpowiedzialna za sieć Business Partnerów ELO w Polsce i koordynację projektów.



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 Kobiętywna.



Opisy wybranych prezentacji

10 błędów menedżerskich, które obniżają skuteczność zespołu placówki medycznej

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING, czas trwania: 09.00–09.30, Sala ABC

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, Sala ABC

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.

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

Łukasz Laskowski, Poziom 4, czas trwania: 11.50–12.20, Sala B

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 placówki.

Opisy wybranych prezentacji

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

Natalia Maruszczak, Proassist, czas trwania: 12.20–12.50, Sala B

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 konkurowanie 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.

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

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, czas trwania: 11.50–12.20, Sala D

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

Większa rentowność, odciążony personel, spokojniejszy właściciel. Jak nowoczesne technologie zmieniają prowadzenie placówki medycznej w 2026 roku?

Patryk Ogórek, MD – Prezes Zarządu Healthicate, czas trwania: 12.20–12.50 Sala C

Prowadzenie placówki medycznej coraz częściej nie rozбивa się o brak pacjentów, ale o niewidoczne w pierwszej chwili straty: nieodebrane telefony, puste terminy, przeciążoną rejestrację i procesy, które wciąż wymagają ręcznej pracy. Podczas wystąpienia Patryk Ogórek pokaże, które obszary można dziś realnie automatyzować i jaki wpływ ma to na rentowność, dostępność oraz komfort pracy zespołu. Na przykładach polskich placówek uczestnicy zobaczą, gdzie technologia generuje mierzalny zwrot, a gdzie jest jedynie modnym dodatkiem. Bez futurystycznych wizji – konkretne procesy, liczby, case studies i wnioski z wdrożeń.

Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, czas trwania: 12.50–13.20, Sala D

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 menagerów placówek medycznych.

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

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, czas trwania: 14.20–14.50 Sala A

Rok 2026 przynosi istotne zmiany w prawie pracy, które w szczególny sposób 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.

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

Jakub Ożga, Medyc, czas trwania: 14.20–14.50, Sala D

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.

(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: 13.50–14.20 Sala C

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.

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

Łukasz Laskowski, Poziom 4, czas trwania: 15.40–16.40, Sala C

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?



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>



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



ELO Digital Office GmbH od ponad 25 lat jest jednym z wiodących producentów systemów do zarządzania treścią dla przedsiębiorstw (Enterprise Content Management – ECM), który rozwija oprogramowanie do zarządzania dokumentami, cyfrowej archiwizacji i obiegu dokumentów oraz formularzy. ELO® opracowuje cyfrowe rozwiązania do realizacji procesów biznesowych dla wszystkich branż i sektorów oraz przedsiębiorstw dowolnej wielkości. Produkty i rozwiązania ELO® są sprzedawane na całym świecie w około 20 językach w ponad 40 krajach. ELO Digital Office otrzymało na świecie wiele nagród i wyróżnień za innowacyjność swoich produktów. Moduły ELO Business Solutions pozwalają klientom na niezwykle szybkie wdrażanie rozwiązań z możliwością dostosowania ich do konkretnych potrzeb firmy. Wszystkie produkty firmy ELO Digital Office GmbH są dostępne w Polsce z pełnym zapleczem technicznym i merytorycznym.



Medex to wyspecjalizowany doradca transakcyjny (M&A) w sektorze healthcare, który zmienia sposób, w jaki właściciele podmiotów medycznych pozyskują kapitał i realizują procesy sprzedaży firm. Posiadamy wszystko, czego wymaga bezpieczna i zyskowna transakcja – kompetencje z zakresu finansów, prawa transakcyjnego, rynku medycznego i negocjacji w jednym zespole. Nasz autorski model Medical Exit Readiness™ eliminuje ryzyka transakcyjne, przygotowując biznes do audytu z perspektywy przyszłego inwestora. Ten model przekłada się na wymierne korzyści: optymalizację wyceny przedsiębiorstwa, eliminację barier podczas due diligence oraz dostęp do unikalnego proprietary deal flow dla kupujących. Badając 6 kluczowych obszarów biznesowych (finanse, prawo, organizację, personel medyczny, rynek i gotowość transakcyjną), Medex pokrywa zapotrzebowanie placówek na wsparcie M&A w ponad 26 specjalizacjach rynkowych – od stomatologii i diagnostyki, po MedTech i sieci kliniczne. Za Medex stoi zespół ekspertów z ponad 15-letnim doświadczeniem w transakcjach. <https://medexcompany.pl/>

healthicate



CENTRUM
DORADZCE
PRAWA
MEDYCZNE

Healthicate to inteligentna i bezpieczna Rejestratorka AI dla placówek medycznych, które automatyzuje telefoniczną obsługę pacjentów i odciąża zespoły rejestracji.

Rejestratorka Healthicate odbiera 100% połączeń, działa 24/7 przez 365 dni w roku oraz prowadzi wiele rozmów jednocześnie. Płynnie i naturalnie umawia, przekłada i odwołuje wizyty, potwierdza terminy oraz odzyskuje nieodebrane połączenia – bezpośrednio w dowolnym systemie medycznym. Healthicate na ten moment wspiera już ponad 90 placówek w Polsce – od średnich placówek po duże sieci medyczne. Celem Healthicate nie jest zastępowanie ludzi, lecz zdejmowanie z personelu powtarzalnych zadań i zwiększanie dostępności placówki dla pacjentów.

Centrum Doradczce 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



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, niedrożej 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 niemówiących, ułatwiające uczenie się porozumiewania.

Partnerzy brązowi



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



Patronat honorowy



Patronat medialny





5 listopada

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe