

KONFERENCJA

emPOWER HR

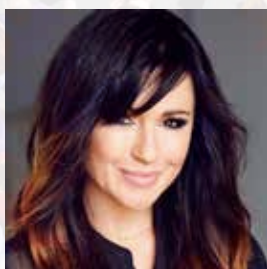
**Był sobie człowiek.
Rzecz o zaangażowaniu
i równowadze w pracy**

24-25 października 2018

Leonardo Royal Hotel Warsaw,
ul. Grzybowska 45, Warszawa

w prezencie
**MIESIĄC
Z INFORLEX**
dla każdego
zarejestrowanego
uczestnika!

Wśród prelegentów:



**Beata
Tadla**



**Joanna
Heidtman**



**Nikolay
Kirov**

Porozmawiajmy o strategii personalnej w Twojej firmie. **Porozmawiajmy** o najważniejszym jej ogniwie – ludziach. **Porozmawiajmy** o równowadze między pracą a życiem prywatnym.

Czy Twoja firma dba o Human Relations?

Czy pracownicy w Twojej organizacji są szczęśliwi?

Czy Ty zdajesz sobie sprawę, jak szczęście przekłada się na wyniki działalności firmy?

Czy Twoim zdaniem well-being to coś więcej niż benefit w postaci karty sportowej?

I w końcu czy w Twojej organizacji słucha się ludzi, ich pomysłów, potrzeb bez względu na ich staż, doświadczenie czy stanowisko?

Porozmawiajmy o tym wspólnie podczas emPOWER HR – spotkaniu, którego najważniejszym tematem jest człowiek i jego rola w organizacji. **Czekamy na Ciebie** w gronie znakomitych ekspertów, praktyków, inspiratorów, facylitatorów. **Dołącz do nas**, wspólnie wypracujmy najlepsze rozwiązania i strategię, wspólnie budujmy przewagę biznesową HR w każdej organizacji!

#luksus_związków_międzyludzkich

Antoine de Saint-Exupéry powiedział, że istnieje tylko jeden prawdziwy luksus – luksus związków ludzkich. Ten właśnie luksus jest jednym z najważniejszych w każdej organizacji. Przekonaj się, jak budować kulturę organizacji, zaangażowanie, jak być menedżerem, który sprawi, że luksus ten będzie obecny na każdym szczeblu w Twojej organizacji.

#menedżer_szczęścia

Czy wiesz, że zadowoleni pracownicy są o 43% bardziej produktywni (Hay Group)? Czy masz świadomość, że szczęśliwi pracownicy korzystają ze zwolnienia chorobowego o 36% rzadziej (Gallup)? Czy jesteś menedżerem szczęścia? Czy Twoja organizacja sprzyja budowaniu szczęścia pracowników? Pomówmy o równowadze w pracy i budowaniu satysfakcji pracowników. Znajdźmy sposób na to, by Twoi pracownicy byli naprawdę szczęśliwi i widzieli sens w tym, co robią każdego dnia!

#zaangażowanie

Jak budować zaangażowanie pracowników? Jak sprawić, by podążali w tym samym celu, w którym podąża firma? Jak efektywnie rozwijać ludzi w organizacji i jak korzystać w umiejętny sposób z ich doświadczenia? Opowiemy Ci o osiągnięciu celów przez zaangażowanie!

#lider_na_wagę_złota

Kim jest zaangażowany lider? Jak być przewodnikiem, który porywa tłumy? Jak słuchać i być słuchanym? Czy liderem może być każdy, czy może wyłącznie osoba o określonych cechach wrodzonych? Pewne jest jedno, skuteczny lider jest dla firmy bezcenny. Buduje wartości, za którymi podążają najlepsi. Jak zatem budować kulturę sprzyjającą rozwojowi liderów? Przekonaj się!

#otwartość_w_zespole

Jednym z kluczowych czynników efektywnego zespołu jest otwartość i gotowość do pracy z informacją zwrotną. Czy każdy zespół może pozwolić sobie na otwartość? Czy tak naprawdę przyjmowania informacji zwrotnej można się nauczyć? Kto powinien być strażnikiem otwartości w zespole? Gdzie leży granica otwartości?

Masz jakiegokolwiek pytania? Zastanawiasz się, czy to spotkanie dla Ciebie? Chcesz wiedzieć więcej na temat wystąpień? Jestem do Twojej dyspozycji!

Rafał Szary

Rafał Szary

Kierownik Projektu, rafal.szary@infor.pl, 22 212 12 29

Jeżeli jesteś:

- Dyrektorem, Managerem HR
- Dyrektorem, Managerem ds. Personalnych
- HR Biznes Partnerem
- Dyrektorem Działu Kadr
- Osobą odpowiedzialną za rozwój pracowników w firmie

Dołącz do nas. Stwórzmy społeczność HR gotową i otwartą na wyzwania!

Dlaczego warto wziąć udział w spotkaniu?

- Wystąpią znakomici praktycy, inspiratorzy, facylitatorzy, którzy wciągną Cię do dyskusji, podzielą się swoją wiedzą i doświadczeniami
- Wspólnie stworzymy unikalną platformę wymiany wiedzy i budowania narzędzi, które pozwolą Ci na zmianę funkcjonowania Twojej organizacji i wzmocnienie pozycji HR
- Proponujemy różnorodne formuły poszczególnych części: 4 angażujące warsztaty, panel dyskusyjny, sesje motywacyjno-inspirujące, studia przypadków!
- Tworzymy znakomitą atmosferę podczas naszych wydarzeń, dzięki czemu nawiądziesz nowe relacje biznesowe i wyjdiesz z głową pełną pomysłów!



Program

24 PAŹDZIERNIKA

8.30 Rejestracja uczestników i powitalna kawa

9.00 Rozpoczęcie konferencji

Rafał Szary, Kierownik Projektów, Ideoria

9.10 Zarządzanie własną energią - wyzwanie menedżerów w stresie. Jak ją skutecznie uwolnić u siebie i w swojej organizacji?

- Jakie są skutki gdy menedżerowie funkcjonują codziennie wytwarzając duże ilości kortyzolu dla upośledzenia funkcji decyzyjnych w naszym mózgu oraz jakie są wtedy konsekwencje finansowe dla organizacji?
- Jak menedżer może zarządzać energią w pigułce

Nikolay Kirov, Trener, Doradca, Mówca inspiracyjny, Partner i Członek Zarządu, Kirov Strategic Negotiators

10.40 Sensotwórczość. 7 sposobów tworzenia wartości w zespole i w organizacji

- Świat na granicy paradygmatów
- Siła różnorodnych zespołów
- Przywództwo tworzące wartość

dr Joanna Heidtman, Psycholog i socjolog, Doradca, trener biznesu, coach i wykładowca
Piotr Piasecki, Ekspert zarządzania i przywództwa, konsultant, trener, coach

11.30 Przerwa na kawę i networking

11.50 Ludzie, pasja i dobra energia - jak cieszyć się każdym przepracowanym dniem

- Wartość pracy wspólnej
- Dywersyfikacja własnej działalności, budowanie kilku ścieżek rozwoju
- Zdrowy balans między życiem osobistym a zawodowym
- Przyzwoitość, profesjonalizm, szacunek - czym i za co odwdzięcza się otoczenie?

Beata Tadla, Dziennikarka, Wykładowca i trener dobrego mówienia

12.40 Do sukcesu jeden krok czyli blaski i cienie otwartości w zespole

- Jednym z kluczowych czynników efektywnego zespołu jest otwartość i gotowość do pracy z informacją zwrotną. Czy każdy zespół może pozwolić sobie na otwartość? Czy tak naprawdę przyjmowania informacji zwrotnej można się nauczyć?
- Co zrobić, żeby członkowie zespołu który sobie nie ufa zdecydowali się na otwarte wyrażanie swoich opinii? Kto powinien być strażnikiem otwartości w zespole?
- Gdzie leży granica otwartości? Jaka jest rola szefa w budowaniu otwartości w zespole i jakie czyhają na niego pułapki?

Maja Chabińska-Rossakowska, Dyrektor ds. personalnych, ING Bank Śląski

13.30 Przerwa na lunch

24 PAŹDZIERNIKA

14.20 ZARZĄDZANIE ENERGIA – MUST HAVE CZY NICE TO HAVE. **Biznesowy wymiar tworzenia strategii wellbeing w organizacji**

Podczas wystąpienia:

- Pokażemy dlaczego wellbeing zaczyna być programem „must have”, a nie „nice to have” w organizacjach w Polsce
- Odniesiemy się do najnowszych wyników badania Human Power „Praca, moc, energia w Polskich firmach” i sprawdzimy, na ile sposób, w jaki funkcjonuje większość pracowników i menadżerów jest adekwatny do wymogów, jakie stawia przed nimi rzeczywistość
- Przedstawimy kluczowe korzyści biznesowe, dla których warto tworzyć strategię w obszarze wellbeing i zarządzania energią w organizacjach
- Zaprezentujemy przykładowe rozwiązania (na poziomie indywidualnym i systemowym), które wspierają świadome zarządzanie energią pracowników w organizacji

Małgorzata Czernecka, Psycholog, Trener, Prezes Zarządu Human Power

15:10 Szczęście w pracy opłaca się wszystkim. Jak well-being wpływa na efektywność biznesu?

Czy wiesz, że zadowoleni pracownicy rzadziej chorują, są bardziej kreatywni i efektywniejsi? Co więcej, zarabiają więcej nawet o 30%! Jak zatem definiować szczęście w pracy, mierzyć i monitorować, aby strategicznie wspierać efektywność biznesu?

Na pytania o szczęście w pracy i jego wpływ na wyniki biznesowe porozmawiamy podczas prezentacji. Będzie także można się dowiedzieć czy polskiego HR są szczęśliwe i jak przekłada się to na biznes.

dr Barbara Zych, CEO, Employer Branding Institute

16:00 PANEL DYSKUSYJNY: Wellbeing – chwilowa moda czy filar strategicznego zarządzania?

Wellbeing w dosłownym tłumaczeniu to stan komfortu, zdrowia, szczęścia, lecz także poczucie satysfakcji. Można to zjawisko rozpatrywać subiektywnie jako odczucia i myśli jednostki na temat sensu i istoty jej życia; to poczucie dobrostanu, oznaczające częste doświadczanie pozytywnych emocji oraz ogólną satysfakcję z życia. Jak to odnieść do biznesu, przestrzeni organizacyjnej i miejsca pracy? Czym jest wellbeing w organizacji? Czy to nowa moda przemienie tak jak inne trendy? Czy może konieczność i strategia na wygraną w odniesieniu do współczesnego rynku?

Odpowiedzi na te i inne pytania udziela uczestnicy spotkania:

- **Moderator dyskusji:** *Katarzyna Chałas, Marketing Manager, Infor.pl*
- *dr Katarzyna Kulig-Moskwa, Kierownik zespołu dydaktycznego zarządzania zasobami ludzkimi w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu*
- *Nikolay Kirov, Trener, Doradca, Mówca inspiracyjny, Partner i Członek Zarządu, Kirov Strategic Negotiators*
- *Małgorzata Czernecka, Psycholog, Trener, Prezes Zarządu Human Power*
- *Barbara Wawrzynek, Konsultant ds. Wellbeing w środowisku biznesowym*
- *Przedstawiciel PwC*

17.00 Zakończenie pierwszego dnia konferencji

25 PAŹDZIERNIKA

8.30 Rejestracja uczestników i poranna kawa

WARSZTATY

PRZYWÓDZTWO

9.00 Engaging Leadership – Przywództwo Angażujące

Wielu liderów średniego szczebla zakłada, że budowanie zaangażowania to priorytet wyłącznie dla Zarządu i HR. Jednak to przede wszystkim oni tworzą warunki, w których funkcjonuje firma. Zastanowimy się co motywuje współczesnych pracowników w świetle najnowszych teorii, jakich zachowań oczekują od swoich liderów. Wykorzystamy m.in. koncepcje Growth Mindset, Motywacja 3.0, Podróż Pracownika, Filozofia FISH!

Na warsztacie stworzymy okazję do dyskusji na temat roli lidera w angażowaniu pracowników oraz wspólnie wypracujemy konkretne metody działania, aby pracownicy „dawali z siebie więcej” i przychodzili do pracy z przyjemnością, które uczestnicy będą mogli zaimplementować w swoich organizacjach.

*Bartek Wrzosek, Managing Director,
Develor Polska*

STRATEGIE HR

9.00 Turkusowe organizacje - stwórz strukturę organizacyjną wspierającą transformację organizacji lub zespołu

- Runda I - „Kluczowe pytanie”: Jakie blokady organizacyjne powodują niskie zaangażowanie się pracowników?
- Runda II - „Kluczowe pytanie”: Czy ma na to wpływ struktura organizacyjna firmy?
- Runda III - „Kluczowe pytanie”: Jaka struktura organizacyjna byłaby najlepsza? NARYSUJ!
- Runda IV - ZAKOŃCZENIE PRACY W GRUPACH I PODSUMOWANIE KAŻDEJ Z GRUP

KLUCZOWE CELE:

- Zaprezentować wiedzę o turkusowych organizacjach i strukturach organizacyjnych w nich występujących
- Testowanie nowych metod pracy i samoorganizacji przez uczestnictwo w procesie szukania blokad, znajdowania rozwiązań i odkrywania nowych struktur organizacyjnych organizacji
- Poznanie metody „Głębokich pytań” używanej przez coacha w trakcie procesu

EFEKT:

- Wyjście z warsztatu z wiedzą i kompetencjami jak można stworzyć strukturę organizacyjną wspierającą transformację organizacji lub zespołu

*Marek Wzorek, współzałożyciel i CEO ecoCoach,
ekspert od turkusowych organizacji, executive i biznes
coach, mentor i trener, wykładowca*

13.20 Lunch

13.20 Dlaczego dobrzy leaderzy sprawiają, że czujesz się dobrze?

- Lider czy menedżer – kluczowe atrybuty skutecznego przywódcy?
- Wyzwania współczesnego lidera
- Coaching a przywództwo sytuacyjne.
- Jak rozwijać doświadczonych leaderów?

*Joanna Wazowicz, Zorientowany biznesowo trener,
konsultant i interim manager*

13.20 Work & Power. Energia z emocji i umysłu

W ramach warsztatu wykorzystamy najnowszą wiedzę z obszaru neuropsychologii, psychologii behawioralnej, socjologii, medycyny sportowej, ergonomii oraz dietetyki. To dzięki niej wspieramy pracowników w tworzeniu nowych nawyków, które niezwykle szybko zwiększają poziom ich skuteczności i efektywności działania. A poprzez autorskie narzędzia i angażujące metody pracy w grupie, te nowe rytuały stają się najbardziej naturalną czynnością, jaką mają do wykonania każdego dnia...

*Małgorzata Czernecka, Psycholog, Trener, Prezes
Zarządu Human Power*

16.50 Zakończenie drugiego dnia konferencji i wręczenie certyfikatów uczestnikom

PRELEGENCI



MAJA CHABIŃSKA-ROSSAKOWSKA

Dyrektor ds. personalnych, ING Bank Śląski

Od ponad 20 lat związana z HR. Doświadczenie zawodowe w tym obszarze zdobywała w m.in. Kissinger (1997 - 1999) i Tesco Polska (1999 - 2007), DHL (2008-2017). Za działania w obszarze HR firmy, w których pracowała były wielokrotnie nagradzane, m.in. w tytułem Lidera Zarządzania Zasobami Ludzkimi 2011, tytułem Great Place to Work w roku 2012 i Top Employer 2014, 2015, 2016, HR Dream Team 2016. Jest coachem ICC, absolwentką studiów EMBA, pracuje nad rozprawą doktorską w obszarze przywództwa. Współpracuje ze szkołami wyższymi w charakterze wykładowcy - gościa m.in. z Akademią im. L. Koźmińskiego, Uczelnią Łazarskiego. Prywatnie mama Jaśka i wielbicielka renesansowej Florencji.



MAŁGORZATA CZERNECKA

Prezes Zarządu Human Power, Psycholog biznesu, trener, manager

Specjalistka w obszarze zarządzania energią pracowników, budowania nowych nawyków sprzyjających podnoszeniu skuteczności i efektywności działania managerów i ich zespołów, work-life blend oraz psycho-immunologii. Tworzy oraz wspiera wdrożenia długoterminowych strategii mających na celu optymalizację stylu pracy w dużych firmach. Pomysłodawczyni innowacyjnych programów rozwojowych Human Power z zakresu zarządzania własną energią, łączących wiedzę z obszaru neurobiologii, medycyny sportowej, psychologii i dietetyki. Autorka licznych publikacji m.in. w Harvard Business Review Polska, Personel i Zarządzanie i Personel Plus. Współautorka pierwszej w Polsce książki o wellbeingu: „Wellbeing w organizacji”. Jest współtwórcą Power Audit – pierwszego w Polsce narzędzia do diagnozy poziomu energii pracowników oraz współautorką ogólnopolskiego badania „Praca, moc, energia w polskich firmach. Sześć obszarów, które wpływają na efektywność organizacji”.



DR JOANNA HEIDTMAN

Psycholog i socjolog, Doradca, trener biznesu, coach i wykładowca

Wiedzę i doświadczenie zdobywała min. w University of South Carolina i Cornell University w USA. W Pracowni Procesów Grupowych w IS UJ prowadziła przez 14 lat badania dotyczące konfliktów i dynamiki grupowej. Współzarządzająca w firmie Heidtman & Piasecki, współzałożycielka Fundacji na rzecz Kapitału Intelktualnego. Wykładowca na studiach podyplomowych i MBA na Uniwersytecie SWPS, Uniwersytecie Ekonomicznym i AGH. Tworzy narzędzia rozwoju kompetencji leaderskich bazujące na wiedzy psychologicznej oraz na doświadczeniu zebranym w organizacjach. Projektuje i prowadzi programy diagnozy kultury organizacyjnej, budowania zespołów wysokiej efektywności, umiejętności menedżerskich. Jako coach pracuje indywidualnie z menedżerami wyższego szczebla, specjalistami, szefami zespołów projektowych. Jej publikacje pojawiły się w Harvard Business Review, Personel i Zarządzanie, w magazynie Coaching, ThinkTank, Sens i Newsweek Psychologia. Publikuje na stronach Blogosfery Liderów Harvard Business Review Polska. Współpracuje z TVN, TVN24 i TVN24 Biznes i Świat. Posiada certyfikat „Art & Science of Coaching” Erickson College International, licencję Insights Discovery™ oraz certyfikat doradcy zespołów uczenia się metodą „Action Learning”. Jej książki poświęcone są indywidualnej efektywności („W zgodzie ze sobą, w zgodzie z innymi” wyd. Emka), problematyce pracy zespołowej („Procesy grupowe – perspektywa socjologiczna” Wyd. Scholar) oraz sposobom tworzenia wartości przez nowoczesne organizacje oparte na pracownikach wiedzy („SENSOTWÓRCZOŚĆ – 7 sposobów tworzenia wartości w organizacji i zespole” Wyd. MT Biznes).



NIKOLAY KIROV

Trener, Doradca, Mówca inspiracyjny, Partner i Członek Zarządu, Kirov Strategic Negotiators

Praktyk z doświadczeniem dydaktycznym i zapleczem naukowym. Od 1996 r. trener, doradca, mówca inspiracyjny i wykładowca w zakresie: negocjacji, Budowania Relacji i Kreowania Wartości Dodanej w Biznesie, przywództwa, strategii i wdrażania zmian organizacyjnych, rozwiązywania konfliktów i komunikowania się, negocjacji Strategicznych i Międzykulturowych, zarządzania sobą, zespołem oraz zarządzania własną energią: ciałem, emocjami i umysłem. Instruktor Calligraphy Health System-Calligraphy Yoga - styl QiGong oraz ZEN Coaching praktyk: www.CalligraphyLife.pl. Certyfikowany w narzędziach diagnostycznych: FRIS, MPA, MTQ48, Reiss Motivation Profile. Od 22 lat ponad 50 000 osób brało udział w jego wykładach, szkoleniach i sesjach strategicznych podczas realizacji Programów rozwojowych dla korporacji i przedsiębiorców, studiów podyplomowych, programów Master of Business Administration: Executive MBA, MBA IT, MBA HR, MBA FINANSE, MBA dla Inżynierów, MBA dla Kadry Medycznej, a także międzynarodowego programu Executive MBA realizowanego w języku rosyjskim na Białorusi. Wykładowca Kozminski AMP - Advanced Management Program - realizacja Warszawa - Barcelona, prowadził zajęcia w EADA Business School. Na swoich kursach pokazuje: jak umiejętności negocjowania i budowania relacji w biznesie przekładają się bezpośrednio na korzyści finansowe i obustronne zadowolenie partnerów; jak podpisywać korzystniejsze długoterminowo kontrakty. Jak zarządzać sobą i podejmować decyzję aby być przywódcą w czasach szybkich zmian. Partner i członek zarządu „Kirov Strategic Negotiators” Sp. z o.o., Członek Rady Naukowej Fundacji „Pasja do Edukacji i Rozwoju”, Członek Zarządu Fundacji BARGEWORK, członek Kapituły Nagrody PNSA - Polish National Sales Awards oraz członek Rady Programowej „Personel i Zarządzanie”. Wieloletni Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju, Kozminski Executive Business School - Akademii Leona Koźmińskiego. Ponad 10 lat pełnił funkcję członka kolegium redakcyjnego czasopisma „Management and Business Administration. Central Europe”. Autor kilkuset artykułów w czasopismach naukowych oraz prasy menedżerskiej. Specjalizuje się w projektowaniu programów talentowych i rozwojowych dla menedżerów - pod indywidualne potrzeby organizacji. Współtwórca programu „Life & Business Energy Management” więcej na LifeEnergy.pl. Twórca „Akademii Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie”. Koordynator merytoryczny programu studiów Koźmiński MBA dla Inżynierów. Zaprojektował i koordynuje studia podyplomowe „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespołem Sprzedaży”. Opiekun ponad 150 strategicznych projektów doradczych, prowadzonych w ramach programów MBA, oraz opiekun i promotor ponad 200 projektów doradczych dla administracji publicznej.



DR KATARZYNA KULIG – MOSKWA

Kierownik zespołu dydaktycznego zarządzania zasobami ludzkimi w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu

Ekspert w zakresie kapitału ludzkiego i społecznej odpowiedzialności biznesu. Kierownik zespołu dydaktycznego zarządzania zasobami ludzkimi w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu, członek rady nadzorczej kompleksu sportowego, lider wrocławskiego oddziału Polskiego Stowarzyszenia HRBP. Doktor nauk ekonomicznych o specjalizacji zarządzanie. Jako trener biznesu tworzy i prowadzi programy szkoleniowe z zakresu zarządzania, przywództwa, wellbeingu, CSR, doradza organizacjom, pracuje projektowo. Autorka i współautorka wielu publikacji: artykułów i książek, m.in. Dylematy HR-owców.



PIOTR PIASECKI

Ekspert zarządzania i przywództwa, konsultant, trener, coach

Ma za sobą wieloletnią praktykę menedżerską, pełnił kolejno funkcję dyrektora sprzedaży, członka zarządu, prezesa zarządu. Posiada Międzynarodowy Certyfikat Konsultanta i Trenera Zarządzania. Jest współtwórcą i prezesem POLSKIEJ IZBY FIRM SZKOLENIOWYCH. Współpracuje z wieloma instytucjami otoczenia biznesu i edukacji min. z POLSKĄ AGENCJĄ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI. Zrealizował szereg inicjatyw badawczych i popularyzatorskich związanych z popularyzowaniem idei „lifelong learning”, dotyczących rozwoju i szkoleń oraz zarządzania zmianą. Jest autorem licznych wystąpień i publikacji dotyczących zarządzania oraz rozwoju. Opracował autorską koncepcję „Kapitałnej firmy”, modelu kompetencji liderów zmiany oraz koncepcję „Przywództwa 7 planet”. Na co dzień tworzy i realizuje programy doradcze i szkoleniowe dla firm. Pracuje jako konsultant, trener i coach kadry menedżerskiej. Interesuje się zagadnieniami zarządzania, efektywności osobistej oraz przywództwa. Zrealizował szereg projektów min. w zakresie planowania strategicznego, zarządzania zmianą, zarządzania sprzedażą, doskonalenia umiejętności menedżerskich i przywódczych, budowania zespołów. Korzysta z wielu (w tym autorskich) narzędzi planowania strategicznego, metod diagnostycznych, technik wyznaczania celów i planowania działań. Stosuje metody grupowego i indywidualnego rozwiązywania problemów oraz metodę uczenia się przez działanie (Action Learning). Stosuje własną metodę wsparcia rozwoju i efektywności menedżerów. Jest akredytowanym konsultantem INSIGHTS DISCOVERY. W maju 2017 MT Biznes wydało książkę jego autorstwa wraz z Joanną Heidtman „SENSOTWÓRCZOŚĆ. 7 Sposobów tworzenia wartości w zespole i organizacji”.



BEATA TADLA

Dziennikarka, Wykładowca i trener dobrego mówienia

Absolwentka Kulturoznawstwa oraz Zarządzania Instytucjami Kultury na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, a także studiów podyplomowych w zakresie kształcenia głosu i mowy na Uniwersytecie SWPS. Od 1991 roku związana z mediami, najpierw radiem, a potem telewizją. W TVN gospodyni m.in. głównego wydania Faktów, a w TVP Wiadomości oraz programów publicystycznych. Autorka czterech książek: „Pokolenie '89. Dzieci PRL w wolnej Polsce”, „Kto pyta nie błądzi. Rozmowy wielkich i niewielkich”, „Niedziela bez Teleranka” i „Czego oczy nie widzą”. Zdobywczyni tytułu „Mistrz Mowy Polskiej”. Wykładowca i trener dobrego mówienia.



BARBARA WAWRZYNEK

Konsultant ds. Wellbeing w środowisku biznesowym

HR-owiec z ponad 10-letnim doświadczeniem w środowisku BPO. Propagator wellbeing experience jako nowego podejścia w budowaniu energetycznych i produktywnych organizacji przyszłości. Na co dzień pracuje jako Konsultant ds. Wellbeing, odpowiadając za wdrażanie i zarządzanie wellbeingiem strategicznym w środowisku biznesowym w EMEA. Aktywnie kształtuje rynek i kulturę wellbeing w Polsce, budując świadomość i otwartość organizacji na wdrażanie wellbeingu w ujęciu systemowym (poziom indywidualny, zespołowy, organizacyjny). Wykładowca pierwszych w Polsce studiów podyplomowych „Wellbeing w Organizacji” w Wyższej Szkole Bankowej (WSB) we Wrocławiu. Współautor pierwszej na polskim rynku książki „Wellbeing Organizacyjny” (wyd.: INFOR, dostępna od maja 2018). Autorka artykułu „Wellbeing – Zawody dla ambitnych” dla Magazynu Personel i Zarządzanie (luty 2018). Prelegent i ekspert podczas konferencji. Posiada 10-letnie doświadczenie jako EMEA trener biznesu. Na swojej ścieżce zawodowej odpowiedzialna za budowanie i zarządzanie strategią szkoleniowo-rozwojową dla organizacji. Stworzyła i wprowadziła nowy segment rozwojowy w ramach oferty L&D dla pracowników Energize Me Up. Odpowiedzialna za zarządzanie projektami dotyczącymi zaangażowania oraz budowania kompetencji liderkich w Europie. Certyfikowany trener AQR Mental Toughness oraz certyfikowany trener DDI. Pasjonat neuronauki, interdyscyplinarności w podejściu do rozwoju i fotografii.



JOANNA WAZOWICZ

Trener, konsultant i interim manager

Zorientowany biznesowo trener, konsultant i interim manager z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania sprzedażą i obsługą klienta. Posiada doświadczenie w pracy na stanowiskach menedżerskich w międzynarodowych firmach z branży usług finansowych, telekomunikacyjnych i logistycznych. Zarządzała zarówno zespołami sprzedaży bezpośredniej (m.in. Call Center) jak i sprzedaży pośredniej (sieci partnerskie, struktury d2d). W latach 2014 -2018 pełniła funkcję Interim Sales Manager w firmie Apexnet Sp. z o.o. Na stałe jako konsultant biznesowy współpracuje z firmą Sandler Training Polska. Od maja 2018 r. pełni funkcję Lidera Projektu Volkswagen Champions Lead wspierającego zarządzanie efektywnością sprzedażową w salonach dealerskich VW. Była trenerem wewnętrznym Raiffeisen Bank Polska S.A. w zakresie Superior Customer Service Quality. Współautorka podręcznika „Skuteczny Sprzedawca” dla pracowników oddziałów detalicznych. Na stałe jako trener sprzedaży współpracuje m.in. z grupą PSA (Peugeot i Citroen) oraz firmą Stock Polska Sp. z o.o. Członek Stowarzyszenia Interim Managers. Interesuje się sportem (ashtanga joga, bieganie, tabata) i literaturą (reportaże, psychologia sprzedaży i rozwój osobisty).



BARTEK WRZOSEK

Managing Director, Develor Polska

Dyrektor zarządzający Develor Polska firmy będącej częścią jednej z najszybciej rozwijających się w Europie sieci firm doradczo-szkoleniowych Develor International, która specjalizuje się w projektowaniu i dostarczaniu rozwiązań w obszarze Customer, Candidate i Employee Experience. Bartek posiada ponad 20 lat praktyki na rynku szkoleniowo-doradczym i bogate doświadczenie w obszarze tworzenia oraz realizacji programów rozwojowych dla kadry menedżerskiej oraz sił sprzedaży i obsługi klienta. Ma na koncie kilkadziesiąt projektów szkoleniowo-doradczych jako Lider Projektu – od wsparcia wdrożeń standardów sprzedaży po restrukturyzację i fuzje. Jego specjalnością są programy rozwoju kadry managerskiej i projekty ukierunkowane na poprawę zaangażowania pracowników i kandydatów do pracy w firmach w regionie CEE. Realizując projekty Bartek wykorzystuje swoje bogate doświadczenie jako Dyrektor Zarządzający dla lepszego zrozumienia tematyki przez uczestników. Swoim klientom oferuje praktyczną wiedzę, gwarancję mierzalnych rezultatów prowadzonych działań oraz szczyptę dobrego humoru w relacjach biznesowych. Prywatnie ojciec dwóch synów pasjonatów gier, sportu, oraz gotowania.



MAREK WZOREK

Współzałożyciel i CEO ecoCoach, ekspert od turkusowych organizacji, executive i biznes coach, mentor i trener, wykładowca

Pomaga organizacjom rosnąć, rozwijać przywództwo i transformować w kierunku turkusowych organizacji. Absolwent Politechniki Rzeszowskiej, studiów MBA i podyplomowych studiów „Coaching w organizacji” na Uniwersytecie Warszawskim. Wykładowca na uczelni ASBIRO. Posiada duże doświadczenie w rozwijaniu zespołów sprzedażowych i firm w Polsce, Europie, Rosji oraz Azji. Zwolennik i propagator turkusowych organizacji. Praktyk standardów wykorzystywanych w turkusowych organizacjach jak pionierski model organizacyjny „układ solarny”, i innych. Ten sprawdzony w skali międzynarodowej model, rozwija dalej w ecoCoach, tworząc turkusową organizację oraz wspiera firmy jako coach, trener, konsultant i facylitator w zmianach struktur organizacyjnych, tworzeniu turkusowych organizacji, zwiększaniu kreatywności działania, rozwoju biznesu oraz przywództwa. Wspiera firmy w budowaniu lepszych, szczęśliwszych i bardziej przyjaznych miejsc pracy oraz ludzi w realizacji ich pełni potencjału.



DR BARBARA ZYCH

CEO, Employer Branding Institute

Na co dzień zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem strategii pozyskiwania oraz retencji pracowników dla największych pracodawców w Polsce; Autorka narzędzi z obszaru analityki talentów (ebnavi.com) i angażowania pracowników w procesy biznesowe (pepperto.com). Wykładowca akademicki, autorka książek z obszaru HR. Na co dzień przekonuje Polaków do tego, że można być szczęśliwym w pracy w ramach akcji pracujebolubie.pl. Więcej na www.barbarazych.com

Formularz zgłoszeniowy 1/3

emPOWER HR

Był sobie człowiek. Rzecz o zaangażowaniu i równowadze w pracy

24-25 października 2018, Leonardo Royal Hotel Warsaw,
ul. Grzybowska 45, Warszawa

CENA UDZIAŁU W WYDARZENIU

1895 zł netto przy zgłoszeniu uczestnictwa do 28 września br.

2395 zł netto przy zgłoszeniu po 28 września br.

☐ **ZGŁASZAM SWÓJ UDZIAŁ**

☐ **ZGŁASZAM INNE OSOBY Z FIRMY DO UDZIAŁU W WYDARZENIU**

1. Osoba zgłaszająca na wydarzenie:

Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

E-mail: Tel.

2. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia faktury VAT:

Nazwa firmy:

Siedziba:

Adres: NIP:

Osoba kontaktowa:

E-mail: Tel.

- ☐ Akceptuję regulamin z jego wszystkimi postanowieniami. Warunkiem uczestnictwa w warsztatach jest akceptacja regulaminu.
- ☐ Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowych za pomocą środków komunikacji elektronicznej od spółek Grupy INFOR PL oraz podmiotów współpracujących.
- ☐ Wyrażam zgodę na używanie telekomunikacyjnych urządzeń końcowych (np telefonu) i automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego przez spółki Grupy INFOR PL oraz podmiotów współpracujących.
- ☐ Wyrażam zgodę na używanie telekomunikacyjnych urządzeń końcowych (np telefonu) i automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego kontrahentów spółek z Grupy INFOR PL.
- ☐ Wyrażam zgodę na profilowanie (utworzenie profilu), w tym na przechowywanie w telekomunikacyjnym urządzeniu końcowym informacji, tzw. Cookies, i uzyskiwania dostępu do niej, w celu lepszego dopasowania usług i działań marketingowych. Zgoda oznacza możliwość tworzenia profilu klienta opartego na informacji dotyczącej świadczonych usług, zainteresowania ofertą lub informacjami zawartymi w tzw. plikach cookies.
- ☐ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych (w tym przekazywanie do państwa trzeciego typu USA) w celu prowadzenia działań w mediach społecznościowych oraz na korzystanie z narzędzi analitycznych.
- ☐ Wyrażam zgodę na nagrywanie, utrwalanie i upublicznienie mojego wizerunku i głosu wraz ze wskazaniem imienia i nazwiska w celach związanych z publikowaniem materiałów redakcyjnych z Konferencji przez Spółki Grupy Infor.

Formularz zgłoszeniowy 2/4

3. Dane osób zgłoszonych na wydarzenie

Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

E-mail: Tel.

Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

E-mail: Tel.

☐ Oświadczam, że posiadam stosowne upoważnienie do zgłoszenia wszystkich wskazanych przeze mnie uczestników warsztatów. Jednocześnie oświadczam, że podane dane są prawdziwe.

podpis i pieczęćka

REGULAMIN SZKOLEŃ IDEORIA SP. Z O.O.

Rozdział I POSTANOWIENIA WSTĘPNE

§ 1 Strony

1. Usługodawcą jest Ideoria sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Okopowej 58/72, 01-042 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, Wydział XII Gospodarczy pod numerem KRS: 0000 625 850, REGON: 364 865 689, NIP: 125 164 3701, kapitał zakładowy 5.000 zł (dalej: Ideoria). 2. Usługobiorcą, zwanym w Regulaminie także Klientem, jest: a) osoba zgłaszająca się do Ideorii w celu zawarcia umowy na szkolenie w imieniu własnym lub w imieniu osoby trzeciej, lub b) osoba, w imieniu której występuje osoba zgłaszająca się do Ideorii w celu zawarcia umowy na szkolenie (np. pracodawca osoby zgłaszającej się), lub c) osoba, która została wskazana jako uczestnik Szkolenia (np. pracownik zgłaszającej się firmy). 3. Stroną umowy z Ideorią jest osoba zgłaszająca się. Jeżeli jednak osoba zgłaszająca się wskazuje osobę trzecią jako właściwą do odbioru faktury i opłacenia szkolenia, przyjmuje się, iż osoba zgłaszająca działa na podstawie upoważnienia tej osoby trzeciej (art. 98 i nast. kodeksu cywilnego). 4. Zgłaszający może w każdej chwili zmienić osobę uczestnika, bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Jednakże, jeżeli materiały szkoleniowe zostały już wysłane do osoby poprzednio zgłoszonej jako uczestnik, Ideoria nie wysyła tych materiałów ponownie.

§ 2 Komunikacja

1. Oświadczenie woli Ideorii zawarte w liście elektronicznym wysłanym pod adresem Klienta wskazanym przez niego przy zawarciu umowy uważa się za doręczone z chwilą wysłania. 2. Klient zobowiązany jest do niezwłocznego powiadomienia Ideorii o zmianie swojego adresu e-mail. W przypadku niepowiadomienia Ideorii o zmianie adresu e-mail, przyjmuje się, że wszelkie oświadczenia i informacje wysłane przez Ideorię do Klienta pod adresem e-mail podanym przez Klienta w formularzu zamówienia zostały skutecznie doręczone. Powyższe stosuje się także do podanego miejsca zamieszkania (siedziby), z tym że oświadczenie wysłane pod adresem zwykłym uważa się za doręczone z upływem 14 dni od pierwszej próby doręczenia przesyłki. 3. W sprawach związanych z zamówieniem, w tym w przypadku problemów z logowaniem oraz w celu wszczęcia procedury reklamacyjnej, Klient może się kontaktować z Biurem Opiekunów Klienta IDEORIA sp. z o.o. ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa, czynnym w dni robocze od poniedziałku do piątku w godzinach od 8. do 16. pod numerami telefonu 22 212 13 14 lub pod adresem e-mail: ideoria@infor.pl (dalej: Biuro Opiekunów Klienta).

Rozdział II OPIS USŁUGI

§ 3 Usługa

1. Przedmiotem usługi jest umożliwienie Klientowi wzięcia udziału w Szkoleniu. 2. Szkolenie ma charakter stacjonarny i odbywa się w określonym w ofercie miejscu i czasie, w celu zrealizowania określonego w ofercie programu. 3. Miejsce, czas i program mogą ulec zmianie jedynie w wyjątkowych przypadkach.

Formularz zgłoszeniowy 3/4

4. Szkolenie jest Konferencją lub Warsztatem. Warsztaty – w przeciwieństwie do Konferencji – kładą większy nacisk na ćwiczenie zastosowania wiedzy i przeznaczone są do węższej grupy odbiorców. 5. W ramach Szkolenia Klientowi przysługuje prawo do egzemplarza materiałów szkoleniowych oraz poczęstunku (przerwy kawowe). 6. Materiały szkoleniowe oraz Szkolenie stanowią jedynie odzwierciedlenie wiedzy lub poglądów osób prowadzących Szkolenie (prelegentów). Treści przekazywane na Szkoleniu ani samo Szkolenie nie stanowią czynności z zakresu świadczenia pomocy prawnej, czynności doradztwa podatkowego czy jakiegokolwiek innego doradztwa. Treści te nie powinny być traktowane jako źródło lub wykładnia prawa ani stanowić wyłącznej podstawy przy podejmowaniu decyzji biznesowych lub podatkowych.

Rozdział III ZAWARCIE UMOWY

§ 4 Zamówienie

1. Dostęp do usługi jest możliwy po złożeniu zamówienia na stronie internetowej: <https://gazetaprawna.pl/konferencje> lub przez przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego na adres ideoria@infor.pl. 2. Złożenie zamówienia wymaga: a) podania danych osobowych; b) akceptacji Regulaminu, c) wyrażenia zgody przez Klienta, by rozpoczęcie wykonania usługi nastąpiło przed upływem terminu do wykonania prawa do odstąpienia. 3. W celu potwierdzenia zakupu, Klient wciska przycisk oznaczony jako „WYŚLIJ ZGŁOSZENIE”. Z tą chwilą dochodzi do zawarcia umowy. 4. Po zawarciu umowy Klientowi wysyłane jest potwierdzenie zawarcia umowy oraz faktura proforma, pod wskazanym przez niego adresem elektronicznym.

§ 5 Płatność

1. Wszystkie ceny podawane w ofercie szkoleń są cenami netto do których doliczony jest podatek VAT, zgodnie z obowiązującymi przepisami. W przypadku firm zwolnionych z VAT prosimy o przesłanie do Ideorii stosownego oświadczenia. 2. Klient jest zobowiązany do płatności wynagrodzenia w terminie 14 dni od zawarcia umowy. 3. Zapłata następuje poprzez przelew dokonany na konto bankowe wskazane fakturze VAT lub fakturze proforma. W celu prawidłowej identyfikacji płatności, w tytule przelewu prosimy o podanie nazwy Szkolenia. 4. Klient może wyrazić zgodę na otrzymanie faktury VAT wyłącznie w postaci faktury elektronicznej.

Rozdział IV ODSZTĄPIENIE I REKLAMACJA

§ 6 Odstąpienie konsumenta

1. Przepisy niniejszego paragrafu stosuje się wyłącznie do umów, w których stroną umowy z Ideorią jest osoba fizyczna zawierająca umowę niezwiązaną bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową (konsument). 2. Klient może w terminie 14 dni odstąpić od umowy bez podawania przyczyny przysyłając Ideorii jednoznaczne oświadczenie o odstąpieniu od umowy. Bieg terminu do odstąpienia od umowy rozpoczyna się od dnia zawarcia umowy. 3. Korzystając z prawa odstąpienia, Klient może wysłać oświadczenie na adres IDEORIA Biuro Opiekunów Klienta, ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa, lub na adres elektroniczny ideoria@infor.pl. Do zachowania terminu wystarczy wysłanie oświadczenia przed upływem 14 dni od zawarcia umowy. 4. Klient, który odstąpił od umowy po wyrażeniu zgody, o której mowa w § 4 ust. 2 lit. c, ma obowiązek zapłaty za świadczenie Ideorii spełnione do chwili odstąpienia. 5. Z zastrzeżeniem ust. 4, Ideoria niezwłocznie, nie później niż w terminie dwóch tygodni od dnia otrzymania oświadczenia konsumenta o odstąpieniu od umowy, zwróci konsumentowi wszystkie dokonane przez niego płatności, w tym uiszczoną cenę. Ideoria dokonuje zwrotu płatności przy użyciu takiego samego sposobu zapłaty, jakiego użył konsument, chyba że konsument wyraźnie zgodził się na inny sposób zwrotu, który nie wiąże się dla niego z żadnymi kosztami. 6. W przypadku odstąpienia od umowy uważa się ją za niezawartą.

§ 7 Rezygnacja

1. Klient ma prawo do rezygnacji z uczestnictwa pod warunkiem: a) zachowania formy pisemnej. 2. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa nie później niż 14 dni przed rozpoczęciem Szkolenia Klient zobowiązany jest do uiszczenia 20% opłaty za udział. 3. W przypadku rezygnacji w terminie późniejszym niż 14 dni przed rozpoczęciem Szkolenia Klient zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w wysokości wynikającej z zawartej pomiędzy Klientem a Usługodawcą umowy.

§ 8 Reklamacja

1. Ideoria ma obowiązek dostarczyć rzeczy bez wad. 2. W celu złożenia reklamacji kupujący powinien skontaktować się z Biurem Opiekunów Klienta. 3. Ideoria może poprosić Klienta o uzupełnienie ewentualnych braków reklamacji. 4. Ideoria jest zobowiązana ustosunkować się do żądania reklamacyjnego w terminie 14 dni od jego zgłoszenia.

Rozdział V. POLITYKA PRYWATNOŚCI

§ 9 Dane osobowe

1. Administratorem Państwa danych osobowych jest INFOR BIZNES Sp. z o.o. z siedzibą: ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa, INFOR PL SA z siedzibą ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa i IDEORIA Sp. z o.o. z siedzibą: ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa. 2. Z inspektorem ochrony danych można kontaktować się pisząc na adres administratora jak powyżej lub na adres e-mail: iod@infor.pl. 3. Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane w następujących celach: a) prowadzenie działań marketingowych i promocyjnych, w tym realizowanie konkursów przez spółki Grupy INFOR; b) sprzedaż produktów i usług oferowanych przez spółki Grupy INFOR; c) cele związane z prowadzoną działalnością gospodarczą, w tym na potrzeby prowadzenia analiz i statystyk; d) udzielanie odpowiedzi na pisma i wnioski oraz udzielanie odpowiedzi w toczących się postępowaniach; e) prowadzenie działań związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa; f) archiwizacje. 4. Podstawą prawną przetwarzania Pani/Pana danych będzie: a) udzielona zgoda; b) niezbędność do celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów realizowanych przez administratora, takich jak udzielanie odpowiedzi na Państwa pisma i wnioski. 5. Pani/Pana dane mogą być przekazywane następującym podmiotom: a) procesorom w związku ze zleconymi przez spółki Grupy INFOR działaniami realizowanymi w imieniu spółek; b) spółkom Grupy INFOR i podmiotom współpracującym oraz kontrahentom; c) tym, którym dane zostały udostępnione na podstawie udzielonej zgody; 6. Dane mogą być przekazane do państw trzecich (m.in. USA) w związku z: a) działaniami podejmowanymi na serwisach społecznościowych oraz

Formularz zgłoszeniowy 4/4

wykorzystaniem wtyczek i innych narzędzi pochodzących z tych serwisów (m.in. Facebook, Twitter, Google+); b) wykorzystaniem narzędzi analitycznych i służących zanonimizowanemu śledzeniu zachowań użytkowników, w szczególności takich jak Google Analytics, Gemius Traffic, Chartbeat; c) wykorzystaniem platform reklamowych służących pozyskaniu środków na utrzymanie serwisów internetowych (w szczególności: Google adsense). 7. Okres przetwarzania Pani/Pana danych osobowych jest uzależniony od czasu, na jaki została udzielona zgoda do czasu jej wycofania. 8. Ponadto informujemy, że ma Pani/Pana prawo do: a) żądania dostępu do dotyczących Pani/Pana danych osobowych; b) sprostowania danych, c) żądania uzupełnienia niekompletnych danych osobowych, w tym poprzez przedstawienie dodatkowego oświadczenia, d) usunięcia danych lub ograniczenia przetwarzania, e) wniesienia sprzeciwu wobec dalszego przetwarzania danych osobowych, f) przeniesienia Pani/Pana danych osobowych. 9. Mają Państwo prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania Państwa danych, którego dokonano na podstawie udzielonej zgody przed jej cofnięciem. Zgoda jest niezależna od czasu w jakim Państwo korzystają z usług, obowiązuje do jej odwołania. Udzielenie zgód oznacza możliwość otrzymywania dostosowanych do Państwa potrzeb informacji marketingowych i ofert dotyczących produktów i świadczonych usług od Spółek Grupy INFOR i podmiotów trzecich na podany adres e-mail lub numer telefonu, jak również uprawnienia do kontaktów telefonicznych. 10. W przypadku wątpliwości co do prawidłowości przetwarzania Pani/Pana danych osobowych przez Spółki Grupy INFOR mają Państwo prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego. 11. Spółki Grupy INFOR korzystają z systemów służących do zautomatyzowanego podejmowania decyzji. Następujące decyzje są podejmowane w sposób zautomatyzowany – profilowanie wykonywane jest w oparciu o posiadane dane, w szczególności takie, jak: dane dotyczące świadczonych usług, dane transmisyjne, dane o lokalizacji, informacje pozyskane za pomocą tzw. plików cookies. Profilowanie ma wpływ na informacje marketingowe oraz oferty, które będą Państwo otrzymywać (oferta dopasowana do Państwa potrzeb). 12. Przez Spółki Grupy INFOR rozumiemy spółki powiązane kapitałowo z INFOR PL SA, szczegółowe informacje znajdują się na stronie <http://holding.infor.pl/13>. Wszelką korespondencję w sprawach związanych z przetwarzaniem Pani/Pana danych osobowych prosimy kierować na adres administratora z dopiskiem „Dane osobowe” lub do Biura Obsługi Klienta na skrzynkę bok@infor.pl. 14. Usługobiorca ma prawo wglądu do swoich danych osobowych, ich modyfikowania oraz usunięcia, po uprzednim kontakcie z Biurem Obsługi Klienta.

§ 10 Zgody

1. Niezależnie od postanowień paragrafu poprzedzającego, przy składaniu zamówienia Usługobiorca ma możliwość wyrażenia zgód na przetwarzanie swoich danych. 2. Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Jednakże może stanowić warunek świadczenia usługi nieodpłatnej. 3. Usługobiorca może w każdym czasie odwołać swoją zgodę przesyłając wiadomość na adres e-mail usługodawcy: bok@infor.pl. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania Państwa danych, którego dokonano na podstawie udzielonej zgody przed jej cofnięciem. 4. Zgoda jest niezależna od czasu w jakim Państwo korzystacie z usług, obowiązuje do jej odwołania. 5. Udzielenie zgód oznacza możliwość otrzymywania dostosowanych do Państwa potrzeb informacji marketingowych i ofert dotyczących produktów i świadczonych usług od spółek z Grupy INFOR i podmiotów trzecich na podany adres e-mail lub numer telefonu, jak również uprawnienia do kontaktów telefonicznych.

Rozdział VI. POZOSTAŁE POSTANOWIENIA

§ 11 Wymagania techniczne

Do zawarcia umowy niezbędne jest: a) dysponowanie urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet wraz z prawidłowo skonfigurowaną, aktualną wersją przeglądarki internetowej. b) posiadanie aktywnego konta poczty elektronicznej (email).

§ 12 Dodatkowe informacje

1. Do rozwiązania umowy może dojść za porozumieniem stron. 2. Usługa nie jest objęta gwarancją ani nie wiąże się z nią usługi posprzedażne. 3. Miejsce spełnienia świadczenia określone jest w ofercie. 4. Klient nie jest zobowiązany do złożenia kaucji lub udzielenia innych gwarancji finansowych. 5. Ideoria nie zapewnia usług posprzedażnych. 6. Ideoria nie zapewnia możliwości skorzystania przez Klienta pozasądowych sposobów rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń. 7. Pod adresem <http://ec.europa.eu/consumers/odr> dostępna jest platforma internetowego systemu rozstrzygania sporów pomiędzy konsumentami i przedsiębiorcami na szczeblu unijnym (Platforma ODR). Platforma ODR stanowi interaktywną i wielojęzyczną stronę internetową z punktem kompleksowej obsługi dla konsumentów i przedsiębiorców dążących do pozasądowego rozstrzygnięcia sporu dotyczącego zobowiązań umownych wynikających z internetowej umowy sprzedaży lub umowy o świadczenie usług. Jednakże, Ideoria nie zapewnia możliwości skorzystania przez usługobiorców lub kupujących z pozasądowych sposobów rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń. 8. Klientowi nie wolno dostarczać treści o charakterze bezprawnym. 9. Ideoria nie jest związana kodeksem dobrych praktyk, o którym mowa w art. 2 pkt 5 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. 10. Klient jest związany tą wersją Regulaminu, którą zaakceptował przy zawarciu umowy.

Regulamin wchodzi w życie z dniem 20.08.2018 roku i stosuje się go do umów zawartych począwszy od tego dnia.

Organizator:

Ideoria Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Okopowej 58/72, 01-042 Warszawa, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000625850, posiadająca numer NIP: 1251643701, numer REGON: 364865689, o kapitale zakładowym w wysokości: 5 000 zł (słownie: pięć tysięcy złotych). Adres do korespondencji: ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa; tel. (+48) 22 212 13 14; e-mail: ideoria@infor.pl