

KONFERENCJA

PROJECT MANAGEMENT MEETUP

KLUCZOWE KOMPETENCJE
PROJECT MANAGERA W PRAKTYCE

Dla każdego
uczestnika
książka
w prezencie!



26-27 LUTEGO 2019

GOLDEN FLOOR TOWER

UL. CHŁODNA 51

WARSZAWA



ORGANIZATOR

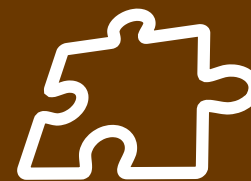


PARTNERZY MERYTORYCZNI

MIROSLAW
DĄBROWSKI.com



Podczas
konferencji
GRA dla
uczestników!



1. Jakie kompetencje powinien mieć Project Manager?
2. Czy jedyna wiedza, jaka jest potrzebna PM-owi to metodyki?
3. Agile, Prince2®, Kanban... i co dalej?
4. Jaka metodyka jest najlepsza dla Ciebie?
5. Czy PM powinien posiadać kompetencje managerskie?
6. Co z budowaniem zespołu projektowego?
7. Jak dobierać ludzi o właściwych kompetencjach do konkretnego projektu?

...

Czy Ty również zadajesz sobie te pytania? Czy również coraz częściej dostrzegasz, że Project Manager to osoba o wielu kompetencjach? My to wiemy! Dlatego też zapraszamy Cię, byś dołączył do naszego spotkania Project Management Meetup, które odbędzie się już 26-27 lutego 2019 w Warszawie.

Nie będziemy decydować za Ciebie i nie odpowiemy na pytanie: Agile czy Prince2®. To, co zrobimy, to pokażemy Ci jakie kompetencje powinien mieć PM i jak je budować. Wskażemy nowe kierunki rozwoju, przedstawimy skuteczne metody zarządzania nie tylko projektami, ale przede wszystkim zespołem, podpowiemy jak działać w sytuacjach, które nie są typowe.

Gwarantujemy najlepszych praktyków, wiedzę na bardzo wysokim poziomie oraz to, że wszystko, o czym będziemy mówić, będzie poparte praktycznymi doświadczeniami. Zaprosimy również do udziału w warsztatach, które pokażą Ci jak sprawnie działać w kierunku obranym przez Ciebie samego.

Oczywiście poza wiedzą, pierwszego dnia spotkania zaprosimy Cię do udziału w grze. Działaj, szukaj, wygraj! Szczegóły gry przedstawimy Ci podczas rozpoczęcia spotkania.

Daj się mile zaskoczyć, dołącz do nas!

Rafał Szary
Project Manager, IDEORIA Sp. z o.o.

Patroni medialni:

DZIENNIK
GAZETA PRAWNA

INFOR
Zal. R. Pierkowski w 1987 r.

8.30 REJESTRACJA UCZESTNIKÓW

9.00 ROZPOCZĘCIE KONFERENCJI

Miroslaw Dąbrowski, CEO/IT Product Manager/Agile Coach/Speaker/Author

Rafał Stańczak, Konsultant Quality Assurance i Scrum, ScrumDo.pl

Rafał Szary, Project Manager, IDEORIA

9.10 BUDOWANIE PROCESÓW ZAKUPOWYCH DLA PROJEKTÓW IT REALIZOWANYCH W AGILE

Współpraca z dostawcami usług IT to jeden z kluczowych obszarów transformacji Agile. W jaki sposób ułożyć proces zakupowy na potrzeby projektów IT realizowanych w modelu Agile? Jak formułować zapytania rynkowo-ofertowe (RFI/RFP) dla projektów IT realizowanych w modelu Agile? Co powinna zawierać dokumentacja zakupowa i na czym polegają jej różnice względem procesów zakupowych na projekty realizowane kaskadowo (Waterfall). W oparciu o jakie kryteria oceniać dostawców IT zarówno w trakcie postępowania zakupowego oraz już w trakcie realizacji projektu IT realizowanego w oparciu o metodyki zwinne? Jakie modele rozliczeń z dostawcą IT są optymalne dla projektów realizowanych w modelu Agile. I przede wszystkim jak dzięki współpracy z dostawcami IT zbudować w organizacji kulturę innowacji przy jednoczesnym zabezpieczeniu podstawowych interesów prawnych?

Łukasz Węgrzyn, partner w kancelarii SSW Pragmatic Solutions

10.00 JAK WYKORZYSTAĆ SWOJĄ INTELIGENCJĘ EMOCJONALNĄ DO LEPSZEGO ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI?

Podstawowym celem zarządzania projektami jest skuteczne doprowadzenie zespołu do sukcesu. Dlatego inteligencja emocjonalna dla kierowników projektów i liderów projektów może być równie ważna (jeśli nie bardziej) niż wiedza na temat interpretacji najnowszych danych o osiągnięciach i wartościach. Dołącz do mnie w tej interaktywnej prezentacji, która dostarczy Ci wysokiej dawki pragmatycznej wiedzy nie tylko z zakresu strategii przywództwa o dużym wpływie.

Miroslaw Dąbrowski, CEO/IT Product Manager/Agile Coach/Speaker/Author

10.50 PRZERWA NA KAWĘ I PIERWSZY ETAP GRY

11.10 TRÓJKĄT SAMOORGANIZACJI

Przy korzystaniu z metod zwinnych często mówi się o mitycznej “samoorganizacji” a mało o tym jak ją osiągnąć i jaka jest w tym rola menedżera. Samoorganizacja może być narzędziem dla menedżerów, którego stosowanie wyjaśnię korzystając z modelu Andy Brandt’a “Trójkąt Samoorganizacji”.

Podczas wykładu dowiesz się:

- czym jest samoorganizacja
- dlaczego samoorganizacja jest ważna
- jakie trzy czynniki są niezbędne do uruchomienia samoorganizacji
- jak korzystać z modelu, aby uzyskać pożądane wyniki
- czy samoorganizacja to narzędzie zarządzania.

Ewa Koprowska, Ekspert Agile, Code Sprinters

PROGRAM DZIEŃ 1

12.00 COACHING PERSONALNY MANAGERÓW ORAZ COACHING CAŁYCH ZESPOŁÓW – MODNY SPOSÓB NA KREATYWNĄ PRACĘ

Jak ważne znaczenie ma coaching w pracy Project Managera? Jak istotny jest coaching całych zespołów? Przekonaj się, jak coachować i jak dzięki coachingowi praca Twojego zespołu stanie się znacznie bardziej kreatywna i efektywna. Coaching to nie moda, coaching to narzędzie do usprawniania zarządzania zespołem projektowym!

Już niebawem przedstawimy sylwetkę Eksperta

12.50 PRZERWA NA LUNCH I CIĄG DALSZY GRY

13.40 WSZECHOBECNY AGILE I ZWIĄZANE Z TYM WYZWANIA ORGANIZACYJNE I OCZEKIWANIA RYNKOWE

Jak właściwie wykorzystywać Agile? Jak łączyć z innymi metodykami? Weź udział w dyskusji na temat zastosowania Agile i jego możliwości. Przekonaj się, ile jeszcze o Agile musisz wiedzieć, sprawdź jakie są oczekiwania i wyzwania, ale również korzyści!

Aleksander Solecki, Partner w RETHINK Digital Business Design

14.30 SKALOWANIE AGILE NA CAŁĄ ORGANIZACJĘ

W tym roku obserwujemy duży wzrost popularności Agile na polskim rynku. Do grona firm, które chcą lub muszą przejść przez Transformację do Agile dołączyły duże korporacje, między innymi instytucje finansowe. Agile w większości przypadków rozumiany jest jako Scrum. Implementacja Scrum to coś zupełnie innego niż bycie Agile. Zwinna firma to taka, która jest skupiona na dostarczaniu wartości dla klientów. Zwinna firma to taka, która potrafi szybko dostosowywać się do zmian na rynku. Zwinna firma to taka, która potrafi tworzyć innowacyjne produkty i wprowadzać te innowacje na rynek. Scrum na poziomie zespołów może służyć jako narzędzie do osiągnięcia zwinności. Zespoły Scrumowe potrzebują też środowiska, w którym mogą działać. W ramach usuwania przeszkód na drodze zespołów Scrumowych w pewnym momencie natrafiamy na przeszkody organizacyjne. Trzeba zacząć zmieniać organizację, trzeba zacząć zmieniać status quo. Zmiany dotyczą różnych działów organizacji m.in. procurement, HR, PMO, dział prawny. Zmiany będą dotyczyły także struktury organizacji. Możemy tutaj skorzystać z gotowych propozycji rozwiązań lub wypracowywać własne podejście. W ramach prezentacji przedstawię aspekty skalowania Agile na całą organizację i konkretne praktyki z mojego doświadczenia jako Agile Coach wspierający transformację.

Krystian Kaczor, Ekspert Agile

15.20 PRZERWA NA KAWĘ

15.40 NARZĘDZIA PRACY ZESPOŁÓW W LOKALIZACJACH ODDALONYCH OD SIEBIE GEOGRAFICZNIE

Jak skutecznie zarządzać zespołami rozproszonymi? Jak zarządzać projektami, w których poszczególni członkowie zespołu projektowego oddaleni są od siebie geograficznie? Konieczna jest tu nie tylko wiedza, ale również właściwie dobrane narzędzia. Porozmawiamy, jak odnieść sukces w pracy rozproszonych zespołów projektowych!

Marek Gmerski, Ekspert Zarządzania Projektami

16.30 ZAKOŃCZENIE GRY I PIERWSZEGO DNIA KONFERENCJI

9.00 WARSZTATY: Gry jako mniej konwencjonalna metoda poszerzania wiedzy o agile

W ostatnich latach obserwujemy dalszy dynamiczny rozwój podejść zwinnych, ale pod parasolem agile na czele niezmiennie pozostaje Scrum i jego hybrydy z innymi podejściami. Wiele zespołów wybiera właśnie to podejście żywiąc nadzieję na ostateczny sukces swoich projektów. Nie będę odkrywcy ale przypomnę, że decyzje o wyborze stylu pracy na początku projektu na pewno nie załatwią nam końcowego sukcesu. Na to zawsze musimy ciężko pracować całym zespołem przez cały okres trwania projektu.

Dlatego osoby, które chcą wspierać swoje zespoły w tworzeniu lepszego jutra, chcą być efektywnym liderem, scrum masterem lub zwyczajnie proaktywnym członkiem zespołu developerskiego powinny szukać mniej standardowych rozwiązań. Do takowych niewątpliwie zaliczają się gry, scenki oraz inne formy przekazu, które będą tematem przewodnim warsztatu. Gry mogą być wykorzystane w wielu obszarach projektowych na wiele różnych sposobów między innymi aby:

- zintegrować nowo powstały zespół,
- przekonać „niedowiarków” lub management o wyższości rozwiązań zwinnych nad klasycznymi,
- podnosić zaangażowanie i wspierać codzienną współpracę w zespole,
- pomagać rozwiązywać konflikty,
- wspierać coaching
- wspierać cichą i werbalną komunikację, która jest kluczowa w podejściach zwinnych,
- etc.

Podczas spotkania zaproszę Was do współuczestnictwa w 6 grach gdzie kluczem będziecie Wy i nauka poprzez dobrą zabawę. Wspólnie postaramy się zająć tematami różnic pomiędzy podejściami do zarządzania projektami, formowania zespołu, pracy zespołowej, koncentracji na wspólnym celu, prototypowaniu, cichej współpracy oraz efektywnej i pozytywnej komunikacji. Do zobaczenia podczas sesji z grami!

Rafał Stańczak, Konsultant Quality Assurance i Scrum, ScrumDo.pl

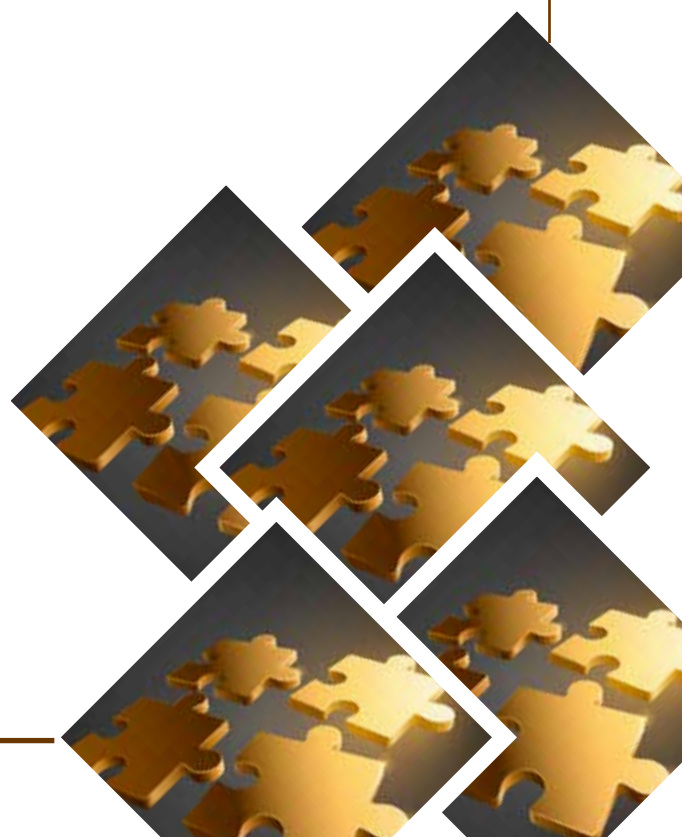
9.00 WARSZTATY: Symulacja Kanban

Podczas warsztatów przekonasz się, jak usprawnić pracę Twojego zespołu projektowego za pomocą Lean Kanban. Przez 3 godziny będziesz pracować w grupie i działać w ramach Kanban. Skupimy się przede wszystkim na:

- założeniach metodologii Kanban
- koncepcji Kanban, w tym m.in.: tworzeniu kart, przepływie pracy, klasach serwisowych
- pełnej symulacji kanban
- tworzeniu kanwy
- tablicach kanban

Dołącz do nas i zacznij wykorzystywać Lean Kanban w sposób efektywny i dopasowany do Twoich potrzeb!

PROGRAM DZIEŃ 2



PROGRAM DZIEŃ 2

12.30 PRZERWA NA LUNCH

13.20 WARSZTATY:

Agile UX: Jak szybciej dostarczać produkty o wysokiej wartości dla klienta?

Jeśli w Twojej firmie zdarzyło się Wam opóźnić termin uruchomienia nowego produktu z uwagi na jego niedopasowanie do potrzeb klientów lub niezadowalającą jakość – poznaj metody, aby zrobić to lepiej.

Zapraszamy na 200-minutowy warsztat z praktykami Agile i UX, na którym przećwiczysz zastosowanie nowoczesnych narzędzi UX w podejściu zwinnym. **UWAGA!** Efekty prac będą n a ż y w o weryfikowane przez zdalną grupę użytkowników z wykorzystaniem platformy RespoTeam (www.respoteam.com), dzięki czemu zakończysz dzień z przetestowaną wstępnie koncepcją produktu, informację zwrotną od klientów oraz usprawnionym projektem. W czasie warsztatu:

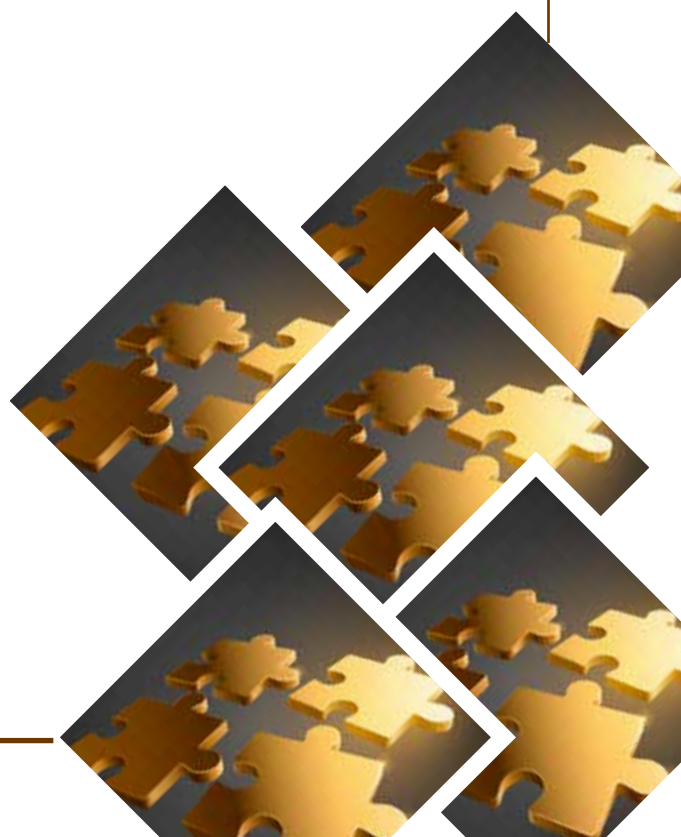
- zaplanujesz ramowo wczesny rozwój produktu w podejściu zwinnym z wykorzystaniem narzędzi UX
- zwizualizujesz koncepcję rozwiązania za pomocą storyboarding
- zweryfikujesz koncepcję z użytkownikami w czasie rzeczywistym
- przećwiczysz prowadzenie dyskusji projektowej w sposób który wzmacnia zaangażowanie nawet wśród zwaśnionych ze sobą departamentów i grup interesariuszy

Paweł Jurdeczka, Agile Product Management Consultant, AgileYourself
Szeran Millo, Managing Director, Symetria UX

13.20 WARSZTATY:

Skuteczne zarządzanie projektami Prince2®

Zapewne znasz metodykę Prince2®. Jednak czy jesteś pewien, że wykorzystujesz wszystkie jej możliwości we właściwy sposób? Podczas tego warsztatu dowiesz się nie tylko o kluczowych wartościach Prince2®, ale przede wszystkim zapoznasz się szczegółowo z jej wykorzystywaniem w sposób, który gwarantuje sprawną realizację projektu. Będziemy również szeroko omawiać kulturę projektową w ramach Prince2®. Dołącz do nas. Poszerz swoją wiedzę, zdobądź jeszcze większą praktykę w zarządzaniu projektami przy zastosowaniu Prince2®.



Mirosław Dąbrowski

CEO/IT Product Manager/Agile Coach/Speaker/
Author

Przedsiębiorca o silnym zapleczu technicznym i rozwojowym. Mirosław pracował w wielu rolach, w tym CTO, CIO i CEO. 14 lat w branży IT; 12 w doradztwie/coachingu/szkoleniu; 8 w DevOps (wiele ról); 6 na stanowiskach C-level. Obecnie właściciel kilku firm, w tym firmy programistycznej oraz firmy szkoleniowo-doradczej. Wraz ze swoimi zespołami trenerów pomaga innym programistom (sprzedawcom) i bankom w transformacjach Agile, wśród jego klientów są BGŻ BNP Paribas, BGK, BZWBK, Santander Consumer Bank.



Marek Gmerski

Ekspert Zarządzania Projektami

Jest ekonomistą i informatykiem współpracującym także jako kierownik projektów, audytor przedsięwzięć w sektorze publicznym i prywatnym. Posiada certyfikat ekspercki z TCO for Distributed Computing, certyfikat PRINCE2™ oraz certyfikat PMP. Zdobył bogate doświadczenie eksperckie w doradztwie z pogranicza informatyki i biznesu. Współautor metody wyceny wartości przedsięwzięć wysokiego ryzyka Value IT!, programów szkoleniowych z tematu zarządzania projektami, controllingu w IT, controllingu projektów (portfele, programy). Jako Manager specjalizuje się w dziedzinie zarządzania projektami wysokiego ryzyka, zwłaszcza w obszarze ratowania projektów zagrożonych, organizacji projektów konsorcjalnych z dużym udziałem podwykonawców oraz przedsięwzięć w ramach grup kapitałowych. Doświadczenie to zostało zdobyte w roli kierownika projektu po stronie wykonawcy (aż do roli portfolio managera zarządzającego portfelem projektów wysokiego ryzyka oraz rozwojem kadry kierowników projektów w dużej firmie konsultingu IT) oraz w roli kierownika projektu z ramienia klienta w branży telekomunikacyjnej, ubezpieczeniowej oraz administracji publicznej.

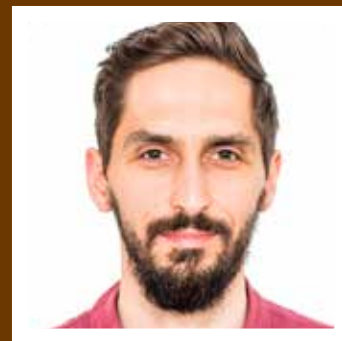


PRELEGENCI

Paweł Jurdeczka

Agile Product Management Consultant, AgileYourself

Klienci m.in.: Orange, Brand24, STX Next, Omnilogy
Pracuje jako konsultant produktowy z klientami głównie z Wielkiej Brytanii, USA, Kanady oraz Izraela. Pomaga przedsiębiorcom i twórcom produktów dostarczać zaplanowane wskaźniki biznesowe przy pomocy najlepszych praktyk z obszaru Lean Startup, Lean Analytics, Agile oraz Product Discovery.



Krystian Kaczor

Ekspert Agile

Krystian Kaczor znany jest w środowisku profesjonalistów IT jako specjalista od Agile. Jako Agile Consultant od lat wspiera transformacje dużych organizacji głównie w sektorze finansowym. Propagator pragmatycznego podejścia opartego na empiryzmie i mierzalnych efektach. Autor sprzedanej w tysiącach egzemplarzy książki "Scrum i nie tylko. Teoria i praktyka w metodach Agile". Trener i konsultant w QAgile, który ciągle pracuje z zespołami, żeby utrzymać więź z praktyką i realiami projektowymi. Już od 14 lat współpracuje ze znanymi firmami od mroźnej północy Szwecji po pustynie Iranu usprawniając Zespoły, procesy, projekty i całe organizacje. Bogate doświadczenie od pracownika wsparcia technicznego do program managera pozwala mu spojrzeć na proces powstawania oprogramowania z wielu różnych stron. Krystian wspiera jako Agile Consultant transformacje dużych instytucji finansowych. Krystian prowadzi szkolenia z obszaru Agile, Scrum, zapewnienia jakości, testowania oraz umiejętności miękkich. Autor książek, e-booków i szeregu innych publikacji w prasie polskiej i zagranicznej. Prelegent na polskich i zagranicznych konferencjach z obszarów Agile i Jakości Systemów Informatycznych. Professional Scrum Trainer, SAFe Program Consultant, Certified LeSS Practitioner, PMI-ACP, ISTQB CTAL TM, ICF ACC.

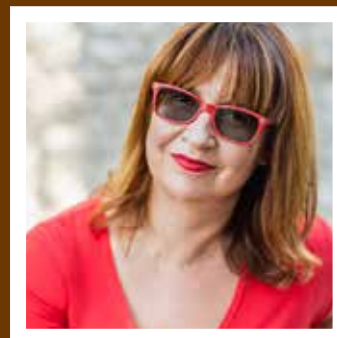


PRELEGENCI

Ewa Koprowska

Ekspert Agile, Code Sprinters

Od ponad 19 lat jest związana z branżą IT. W trakcie swojej kariery pracowała m.in. jako Actuarial Developer, Analityk, Project Manager, Scrum Master, Product Owner i Agile Coach, dzięki czemu może spojrzeć na organizacje i zespoły z którymi pracuje z szerszej perspektywy. Ewa była również jednym z menedżerów projektu Everest w PZU dzięki któremu została jedną z najbardziej rozpoznawalnych znawczyń tematyki zwinnych transformacji i skalowania w polskiej branży. W Code Sprinters aktualnie pełni rolę eksperta Agile i mentora dla organizacji, które chcą osiągać zwinność. Jest doskonałym mówcą, co mogą potwierdzić liczne wystąpienia i konferencje w których regularnie bierze udział. Największą satysfakcję w pracy czerpie z budowania efektywnych zespołów w oparciu o zasady: koncentracji na celu, odwagi, otwartości, współpracy i szacunku. Entuzjastka podejścia Sociocracy 3.0 (S3) i Nonviolent Communication (NVC). Posiada certyfikaty: Scaled Agile Framework Program Consultant, SAFE Agilist, Professional Scrum Master, Professional Scrum Product Owner, Scaled Professional Scrum, Managing Successful Programmes Foundation, Management of Risk Foundation, PRINCE2 Practitioner, Sociocracy 3.0 ICPT.

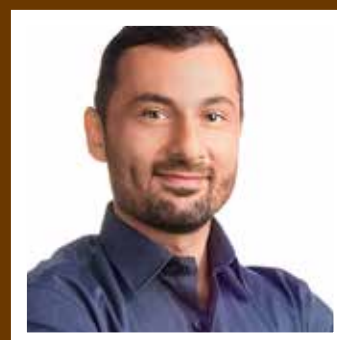


Szeran Millo

Managing Director, Symetria UX

Klienci m.in Orange, T-mobile, Volkswagen, ING, Link4

Zarządza pracą agencji oraz aktywnie współtworzy strategię marki i wspiera rozwój nowych obszarów działalności firmy. Posiada wieloletnie doświadczenie w realizacji badań usability, projektowaniu UX, planowaniu kampanii internetowych oraz tworzeniu kreacji reklamowych. Ponadto jest trenerem międzynarodowego certyfikatu UX-PM oraz wykładowcą na uczelni Wyższej Szkoły Bankowej.



Aleksander Solecki

Partner w RETHINK Digital Business Design

Doświadczony doradca, Agile Coach, menedżer i inwestor. Współzałożyciel i wieloletni menedżer firmy One2Tribe. Doświadczony architekt platform usług i mechanizmów ich monetyzacji.



Rafał Stańczak

Konsultant Quality Assurance i Scrum, ScrumDo.pl

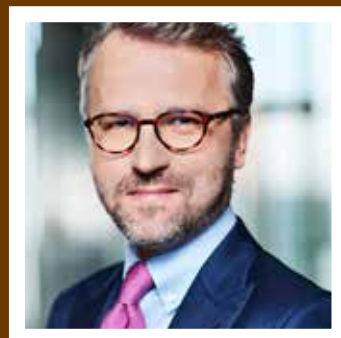
Konsultant Quality Assurance i Scrum, manager IT z bogatym, blisko 11 letnim doświadczeniem w kilku dużych międzynarodowych projektach z różnych branż (e.g. telekomunikacja, ubezpieczenia, e-commerce, bankowość), Certyfikowany Scrum Master i Product Owner, właściciel bloga www.scrumdo.pl w ramach, którego dzieli się posiadaną wiedzą ze społecznością polskiego IT. Zaangażowany we współpracę z dwoma kwartalnikami IT – Quale gdzie jest autorem artykułów oraz REQ Magazyn gdzie działa w zespole redakcyjnym opiniując artykuły merytorycznie. Aktualnie Agile Coach oraz Test Manager portfela oprogramowania w szwajcarskiej firmie konsultingowej z branży bankowości prywatnej. Na codzień uzwinia swoją organizację, dostarcza szkolenia Scrum (przeszkolił ok. 200 osób w różnych lokalizacjach: Warszawa, Manila i Luksemburg), zarządza zespołami i jakością tworzonych produktów. Biorąc udział w projektach zawsze koncentruje się na dostarczaniu wysokiej wartości klientom, usuwa przeszkody stojące przed zespołami w drodze do realizacji celu oraz dba o najwyższe standardy jakości. Członek organizacji Scrum Alliance oraz Stowarzyszenia Jakości Systemów Informatycznych. Ponadto trener komercyjny, prelegent konferencji branżowych i targów pracy. Pasjonat zwinnego zarządzania projektami.



Łukasz Węgrzyn

partner w kancelarii SSW Pragmatic Solutions

Doradza organizacjom w procesach transformacji cyfrowej, w szczególności w budowie procesów zakupowych oraz modeli kontraktowych spójnych ze zwinnym modelem zarządzania organizacją (agile). Ekspert zagadnień prawnych związanych z usługami chmurowymi (cloud computing) oraz outsourcingiem usług IT. Wykładowca na Wydziale Matematyki, Informatyki i Mechaniki Uniwersytetu Warszawskiego. W międzynarodowym rankingu The Legal 500 2018 wskazany jako Next Generation Lawyer w sektorze Technologia-Media-Telekomunikacja w Polsce.



KONFERENCJA

Project Management Meetup**Kluczowe kompetencje Project Managera w praktyce****26-27 lutego 2019 r.**

Golden Floor Tower, ul. Chłodna 51, Warszawa

CENA UDZIAŁU W WYDARZENIU**1795 zł netto – przy zgłoszeniu do 25.01.2019 r.****2195 zł netto – przy zgłoszeniu od 26.01.2019 r.**☐ **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 doliczany 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 skrynkę 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.

ideoria@infor.pl 22 212 13 14

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