

WARSZTATY

# **SALES ON TOP**

## **NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE W SPRZEDAŻY**

19-20 lutego 2019 r.



Zarządzanie siłami sprzedaży, ale i samą sprzedażą, to bardzo wymagające zadanie, nawet dla doświadczonego menedżera. Wciąż zmieniający się rynek, potrzeby i oczekiwania klientów, rosnąca konkurencja czy nowe technologie, to tylko niektóre z czynników, determinujące ten stan rzeczy. Nie od dziś wiadomo, że najważniejszym i najbardziej wymagającym elementem, od którego zależy powodzenie sprzedaży, są ludzie, którzy tę sprzedaż realizują. I to właśnie na nich, nowocześni menedżerowie powinni koncentrować swoje działania.

Zapraszamy na warsztaty, podczas których, grono znakomitych ekspertów i trenerów pokaże najlepsze metody skutecznego budowania zespołów sprzedażowych oraz budowania strategii zarządzania nimi. Będzie to kompleksowe wydarzenie, dające konkretne narzędzia do ustrukturalizowania swojej pracy z zespołami sprzedażowymi.

### **Kto powinien wziąć udział w Warsztatach:**

Do udziału w Warsztatach zapraszamy osoby zarządzające działami sprzedaży jak również pracowników odpowiedzialnych za budowę efektywnych systemów motywacyjnych dla handlowców, w szczególności:

- Dyrektorów i Kierowników sprzedaży
- Dyrektorów i Kierowników ds. wsparcia sprzedaży
- Dyrektorów i Kierowników ds. rozwoju sprzedaży
- Key Account Managerów
- Sales Managerów



## BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

### 9:00 Rejestracja, poranna kawa

### 9:30 Zarządzanie rekrutacją w sprzedaży – warunki skutecznej rekrutacji

- Co motywuje i czego oczekują dziś kandydaci? – jak budować zaangażowanie w proces rekrutacji
- Gdzie podzieli się Ci wszyscy kandydaci? – sposoby identyfikacji i dotarcia do właściwych kandydatów
- Oczekiwania a rzeczywistość – kluczowe elementy budowy optymalnego profilu kandydata
- Rola i znaczenie employer branding, employer value proposition oraz marki osobistej szefa

Leszek Kurycyn, *Managing Director, Jobhouse Sp. z o.o.*

### 11:15 Przerwa na kawę

### 11:40 Techniki Szybkiego Budowania Relacji z własnym zespołem sprzedaży – Lider Zespołu

Zespół sprzedaży to jednostka, o której powodzeniu decyduje wiele czynników. Jednym z nich jest relacja z liderem zespołu – managerem, kierownikiem, dyrektorem sprzedaży. To od relacji jaką potrafi osiągnąć z własnym zespołem manager zależy czy zrealizują jego pomysł, czy będą lojalni, czy dadzą z siebie wszystko. Na wyżej wspomniane relacje ma wpływ wiele czynników, które swą moc nabierają w czasie. Relacje bowiem buduje się latami. A co wtedy gdy tego czasu po prostu nie ma? Gdy do zespołu dołączył nowy handlowiec, gdy jeszcze nie znamy się „jak tyse konie” a działać trzeba tu i teraz? Istnieją takie sposoby, dzięki którym relacje można zbudować bardzo szybko, czasem wystarczy 30 sekund. Zapraszamy na nasz panel szkoleniowy.

Adam Szaran, *Managing Partner, Al Fianco Partners*

Roman Kawszyn, *Managing Partner, Al Fianco Partners*

### 13:15 Przerwa na lunch

### 14:15 Zarządzanie motywacją – tworzenie indywidualnej ścieżki motywacyjnej

- Źródła motywacji
- Ujemne i dodatnie bodźce motywacyjne. Które z wybranych czynników demotywujących najsilniej oddziałują na handlowców
- Trwałe efekty indywidualnej motywacji w zespole sprzedażowym
- Co powoduje, że lider motywuje innych?
- Co lider powinien wiedzieć o stylach motywowania?
- Jak mierzyć czy ludzie podążają za mną?

Krzysztof Kasperuk, *Panheri*

### 16:00 Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

# PROGRAM 20 LUTEGO

## BUDOWANIE STRATEGII SPRZEDAŻY

**9:00**      **Rejestracja, poranna kawa**

**9:30**      **Zarządzanie liczbami – co i jak analizować, żeby wyciągać dobre wnioski nt. zespołu sprzedażowego**

- Jak tworzyć efektywne analizy dotyczące całego zespołu sprzedażowego oraz indywidualne każdego handlowca, czyli holistyczne analityczne podejście do działu sprzedażowego
- Jak pracować na danych (o ludziach) i jak wyciągać z nich odpowiednie wnioski

*Sergiej Fuks, AMA Institute*

*Adrian Suska, AMA Institute*

**11:15**      **Przerwa na kawę**

**11:40**      **Monitoring i egzekucja celów – czy to naprawdę pomaga w pracy z zespołem?**

- Wyznaczanie celów – jak to robić skutecznie
- Rozliczanie celów
- Analiza pracy zespołu na bazie wskaźników efektywności
- Narzędzia wspierające egzekucję celów

*Joanna Wazowicz, Trener, konsultant i interim manager*

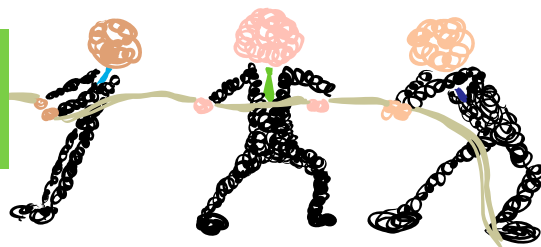
**13:15**      **Przerwa na lunch**

**14:15**      **Nowoczesne zarządzanie w sprzedaży to zarządzanie procesami i systemowe podejście**

- Budowanie kultury organizacyjnej jako trwałej przewagi Twojego biznesu i odpowiedź na pytanie od czego zacząć?
- Gdzie jest Twoje ograniczenie rynek (sprzedaż) czy moce produkcyjne? Procesy w sprzedaży
- Profesjonalizacja, czyli procesy w firmie. Dość ręcznego sterowania i dość korporacyjnej biurokracji – współpraca z produkcją – proces oferowania – proces sprzedaży – proces obsługi klienta
- Dlaczego nieprzygotowana sprzedaż i produkcja mogą zabić firmę. Koniec z konfliktami silosów np. Sprzedaż chce dużo sprzedawać vs. Produkcja chce dobrze wyprodukować
- Zamiast tradycyjnych KPI miary systemowe i większy zysk firmy!
- Czy cena na FV to wartość całkowita?
- Dlaczego prawie żaden zakład nie wie co warto produkować i sprzedawać danej chwili?
- Przekonują wartością i przewagą organizacyjną, a nie kwotą na FV

*Krystian Pluciak, Interim Manager, Doradca Zarządów Polskich Organizacji*

**16:00**      **Zakończenie warsztatów, wręczenie certyfikatów**



## Sergiej Fuks

AMA Institute

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem, zdobytym w trakcie pracy w wielu krajach (Ukraina, Holandia, Wielka Brytania, Czechy, Węgry i Polska). Analityczny, skuteczny w budowaniu strategii, zarządzaniu sprzedażą, zmianą i re-engineeringiem oraz w kierowaniu zespołami między-funkcyjnymi. Ceni etykę, różnorodność, pasję i zaangażowanie oraz ciągły rozwój poprzez otwartość na zmiany i stawianie sobie wyzwań. Posiada trzy dyplomy: MBA (Manchester Business School, Wielka Brytania), magistra ekonomii (Włochy) oraz matematyki (Ukraina).



## Krzysztof Kasperuk

PANHERI

Pasjonat sprzedaży, rozwoju i mówienia. Centrum dowodzenia PANHERI. Jego drugim domem jest sala szkoleniowa. Nigdy nie robi jednej rzeczy dwa razy tak samo, wciąż szuka nowych rozwiązań i doskonali to co już stworzył. Entuzjasta i wizjoner, który zawsze dostrzega potencjał zarówno w ludziach jak i w sytuacjach. Dzień, w którym nie pozna nowej osoby lub nie wymyśli czegoś nowego, jest dla niego dniem straconym.



## Roman Kawczyn

Managing Partner, AI Fianco Partners

Współzałożyciel AI Fianco Partners. Pomysłodawca i współgospodarz wielu edycji Akademii Handlowca. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży bezpośredniej, detalicznej, B2B, psychologii sprzedaży i telemarketingu. Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, charyzmatyczny lider i mówca. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Autor trzech książek (Pragnę, Pierwsze

skrzypce, Motivazione), współautor bestsellera Techniki Obrony Ceny oraz autor wielu CD audio (Emocjonalna Prezentacja Oferty, Psychotechniki w przyjęciu Reklamacji, Storytelling, Capax cau-sae, Be Human, Prawda i charyzma, Strategie Efektywności Sprzedażowej).

# PRELEGENCI



## Leszek Kurycyn

Managing Director,  
Jobhouse Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej oraz INSEAD Business School Senior Executive Program. Posiada ugruntowane doświadczenie zawodowe w organizacji i rozwoju przedsiębiorstw komercyjnych, a w szczególności w obszarach tworzenia i zarządzania strukturami rozproszonymi. Współtworzył i uczestniczył w realizacji wielu międzynarodowych projektów w zakresie transformacji strategicznych, fuzji i przejęć oraz wdrażania inicjatyw podnoszących

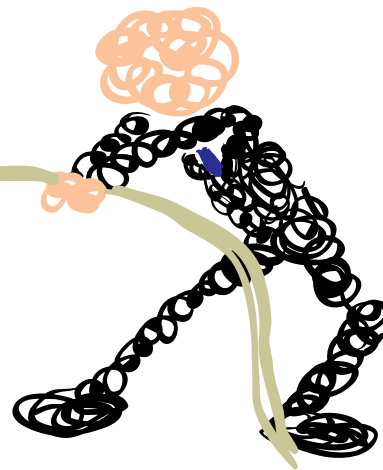
sprawność organizacyjną firm. Autor programów szkoleniowych w zakresie doskonalenia umiejętności sprzedażowych, negocjacji handlowych i umiejętności komunikacyjnych. W roku 2004 podjął pracę w ManpowerGroup będąc odpowiedzialnym za rozwój firmy na rynku polskim oraz w Rumunii. W ramach Grupy wprowadził na rynek markę Experis. Z początkiem 2012 roku dołączył do firmy Randstad Polska, gdzie objął stanowisko Dyrektora Operacyjnego – Członka Zarządu. Obecnie pełni funkcję Dyrektora Zarządzającego Spółki Jobhouse, dostarczającej udoskonalone rozwiązania w zakresie rekrutacji i outsourcingu kadr oraz konsultingu HR. Ekspert rynku pracy, z branżą doradztwa personalnego związany od 18 lat.



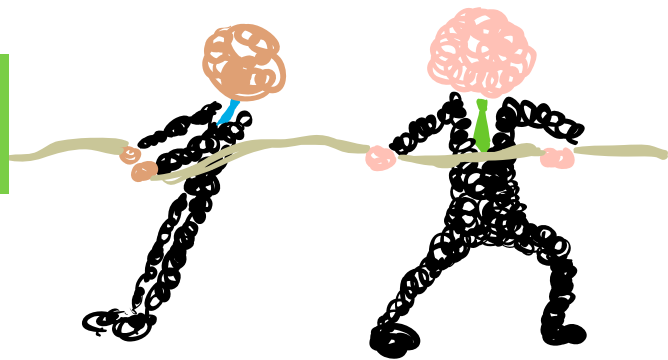
## Krystian Pluciak

Interim Manager, Doradca Zarządów Polskich  
Organizacji

Na co dzień pracuje dla firm pow. 60 osób, podnosząc ich zyskowność i rozwiązując ich kluczowe bolączki bez kosztownych inwestycji. Od kilku lat pomaga również przy systemowej i mierzalnej transformacji kultury organizacyjnej w miejsce pracy marzeń. Jest autorem „Księgi dobrych praktyk – najlepiej zorganizowanych polskich firm” (premiera styczeń 2019). Jego główne talenty wg Gallupa to: rozwiązywanie problemów i odkrywcość.



# PRELEGENCI



## Adrian Suska

AMA Institute

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem w obszarze zarządzania dużymi sieciami sprzedaży oraz budowania strategii sprzedaży. Zawsze pracuje z pasją i zaangażowaniem, stale szukając możliwości podniesienia własnych kwalifikacji. W centrum wartości stawia zawsze ludzi. Przez całą karierę zawodową budował zespoły skuteczne, pełne pasji, pomysłów i zaangażowania. Wielokrotnie prowadził szkolenia oraz wdrażał standardy pracy dla pracowników sprzedaży. Posiada dwa dyplomy: MBA (SGH, Polska) oraz magistra finansów i bankowości (Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie).



## Adam Szaran

Managing Partner, Al Fianco Partners

Dyplomowany coach i trener biznesu ze specjalizacją w zakresie wsparcia i optymalizacji sprzedaży. Manager sprzedaży i handlowiec w obszarze usług dla biznesu. Ekspert TVN BiŚ, DD TVN oraz czasopisma Nowa Sprzedaż. Wykładał w Akademii Telewizyjnej TVP, prowadził audycje tematyczne w lokalnych rozgłośniach radiowych. Szkolił i doradzał dla takich marek jak m.in.: Adidas, Reebok, Levi`s, Lotos, Vox, Agora, Tax Care, Belvedere, Komfort, Zepter, Thalgo. Autor i współautor wielu publikacji w formie CD (Storytelling, Techniki obrony ceny, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji,

personal branding, sztuczki umysłu, selftuning) oraz bestsellerowych książek (Techniki Obrony Ceny i Element Twórczy).





## 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 SA 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.





# Formularz zgłoszeniowy 1/4

## SALES ON TOP

19-20 lutego 2019 r.

### CENA UDZIAŁU W WYDARZENIU

**1795 zł netto przy zgłoszeniu do 25 stycznia 2019 r.**

**2195 zł netto przy zgłoszeniu od 26 stycznia 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 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](mailto: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 Odstąpienie 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 przesyłając 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](mailto: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](mailto: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 uprawnia 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 na 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](mailto: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](mailto: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 uprawnia 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 wiążą 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 rozstrzygnięcia 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](mailto:ideoria@infor.pl)