

ORGANIZATORZY



PSPP



LEGAL



MARZEC-CZERWIEC 2019

Kompetencje
biznesowe
dla prawników



Stać się prawnikiem nowej generacji

Rola prawnika w ostatnich latach bardzo się zmieniła. Rozwój gospodarczy i skok technologiczny sprawił, że pracodawcy, a także klienci wymagają od niego znacznie szerszych kompetencji niż jeszcze dziesięć lat temu. Nie tylko wiedzy i profesjonalnej obsługi prawnej, ale cech i umiejętności, które pozwalają mu wręcz na współzarządzanie przedsiębiorstwem i uczestniczenie w podejmowaniu najważniejszych decyzji. A w tych obszarach sama wiedza prawnicza to zdecydowanie za mało.

Dobry prawnik, który chce się rozwijać na konkurencyjnym rynku, musi więc mieć opanowane również podstawy ekonomii, tajniki zarządzania firmą, mieć wiedzę z zakresu psychologii, mediacji czy negocjacji. Ważna jest też umiejętność szybkiej reakcji na otaczającą rzeczywistość. Sprawne poruszanie się w sieci, na portalach społecznościowych jest dziś bardzo pożądaną kompetencją nowoczesnego prawnika.

I właśnie program Legal MBA, jego druga już edycja, został stworzony z myślą o kreowaniu prawników nowej generacji według najaktualniejszych standardów edukacyjnych. To innowacyjny i kompleksowy program łączący elementy twardej wiedzy o prawie, ekonomii i zarządzaniu z rozwiązaniami pobocznymi, takim jak nowe technologie. Program jest doskonałą platformą wymiany myśli i doświadczeń z udziałem wybitnych specjalistów i uznanych ekspertów z różnych obszarów prawa, a także świata finansów, bezpieczeństwa IT, nowych technologii, rozwoju osobistego, komunikacji oraz zarządzania projektami.

Specjalistyczna oferta spotkań otwiera nowe możliwości zawodowe zarówno przed prawnikami reprezentującymi kancelarie prawne, jak i przed pracującymi na co dzień w przedsiębiorstwach.

To wszechstronny projekt edukacyjny. Może być opłacalną inwestycją w rozwój zawodowy każdego prawnika. Zachęcam do wzięcia udziału w tym niezwykłym przedsięwzięciu!

Tomasz Pietryga

Zastępca Redaktora Naczelnego „Rzeczpospolitej”

LEGAL
MBA

 **RZECZPOSPOLITA**



Prawnik i lider?

Coraz częściej prawnicy w ogóle, ale chyba najczęściej szefowie działów prawnych zadają sobie pytanie jaką rolę powinni pełnić świadcząc pomoc prawną przedsiębiorstwom.

Jestem przekonany, że najbardziej trafne określenie, które mogłoby odzwierciedlać przynajmniej charakter pracy prawników przedsiębiorstw to słowo LIDER. Pełnienie tej roli jest ogromnym wyzwaniem dla prawników, którzy nie są do tego przygotowywani podczas swojej tradycyjnej edukacji prawniczej.

Codzienna praca prawnika przedsiębiorstw wymaga przekroczenia roli radcy prawnego i zdecydowanie większe zaangażowanie w budowanie krótko i długookresowej strategii firmy. Do tego niezbędna jest szeroka wiedza biznesowa i umiejętność jej wykorzystania w połączeniu ze specjalistyczną wiedzą prawną. Nie bez znaczenia dla efektów codziennej pracy jest prowadzenie projektów prawniczych czy biznesowych, sztuka wystąpień publicznych czy też umiejętność zarządzania zespołem ekspertów.

Odpowiedzią na te i wiele innych wyzwań, przed którymi stoją obecnie prawnicy jest zainicjowany przez Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw program edukacyjny Legal MBA, którego celem jest budowanie szerokich kompetencji prawnika jako lidera nowoczesnej i efektywnej organizacji biznesowej.

Za nami pierwsza edycja programu, która w ocenie uczestników była niezwykle wartościowym uzupełnieniem wiedzy prawniczej i codziennych doświadczeń. Wierzę, że program Legal MBA wniesie istotny wkład w profesjonalizację naszej codziennej pracy oraz przyczyni się do dalszego dynamicznego rozwoju kariery zawodowej.

Drugą edycję postanowiliśmy wzbogacić o nowe obszary, które z pewnością jeszcze bardziej podniosą wartość merytoryczną programu. Na uczestników drugiej edycji czeka m.in. rozszerzone moduły dotyczące kompetencji menedżerskich i nowych technologii czy dodatkowy moduł obejmujący zagadnienia związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Serdecznie zapraszamy do udziału. Jestem przekonany, że program Legal MBA pozwoli Państwu dołączyć do elitarnego grona prawników przedsiębiorstw, którzy wyznaczają nowe standardy pracy działów prawnych i budują nowoczesny wizerunek prawnika przedsiębiorstw w środowisku biznesowym.

r.pr. Waldemar Koper

Prezes Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Prawników Przedsiębiorstw





Kierunki rozwoju zawodu prawnika są pochodną trendów w otoczeniu biznesowym

Postęp technologiczny, który dotyka niemal każdej sfery życia, potrzeba posiadania informacji jako jednego z najcenniejszych aktywów oraz nowe regulacje prawne stanowią 3 główne czynniki determinujące zmiany w zawodzie prawnika. Zmianom ulegają także oczekiwania i postawy klientów, konsumentów, pracowników i pracodawców. Z perspektywy prawników oznacza to jeszcze większą potrzebę multidyscyplinarności, wychodzenia poza granice swojej specjalizacji oraz uwzględniania w codziennej pracy aspektów pozaprawnych. Wykonywanie zawodu prawnika wymaga łączenia prawnych kompetencji merytorycznych z kompetencjami z innych dziedzin np. zarządzania projektami, zarządzania ryzykiem, finansów, technologii czy marketingu.

Digitalizacja, automatyzacja pracy, stosowanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji czy technologii blockchain są już częścią naszej rzeczywistości, otwierają przed nami nowe możliwości i tylko od nas samych zależy czy przekujemy je w sukces. Z tego powodu kluczowe staje się zachowanie otwartego umysłu i zdobywanie nowych umiejętności.

Uczestnicząc w globalnych projektach realizowanych przez sieć PwC Legal dostrzegamy w coraz większym stopniu potrzebę wspierania rozwoju prawników w dziedzinach wykraczających poza standardowe curriculum edukacji prawniczej. Z tego względu kancelaria PwC Legal, już po raz drugi obejmuje swoim patronatem program Legal MBA – unikalny na polskim rynku projekt edukacyjny skierowany do prawników – liderów swoich organizacji.

Legal MBA to program szkoleń, które łączą wiedzę z praktyką uwzględniając współczesne trendy biznesowe i technologiczne. Do grona wykładowców, po raz kolejny zaprosiliśmy liderów, praktyków biznesu oraz znanych i cenionych prawników, którzy w innowacyjnej formule podzielą się swoim doświadczeniem. Zakres programu umożliwia jego uczestnikom rozwój umiejętności niezbędnych do adaptowania się do zmieniającego się otoczenia prawnego i biznesowego oraz pogłębienie wiedzy z obszarów, które tradycyjnie nie są kojarzone z edukacją prawniczą jak np.: sprawozdawczość finansowa, nowe technologie, marketing, PR, cyberbezpieczeństwo.

Serdecznie zapraszam Państwa do udziału w drugiej edycji Legal MBA.

Cezary Żelaźnicki

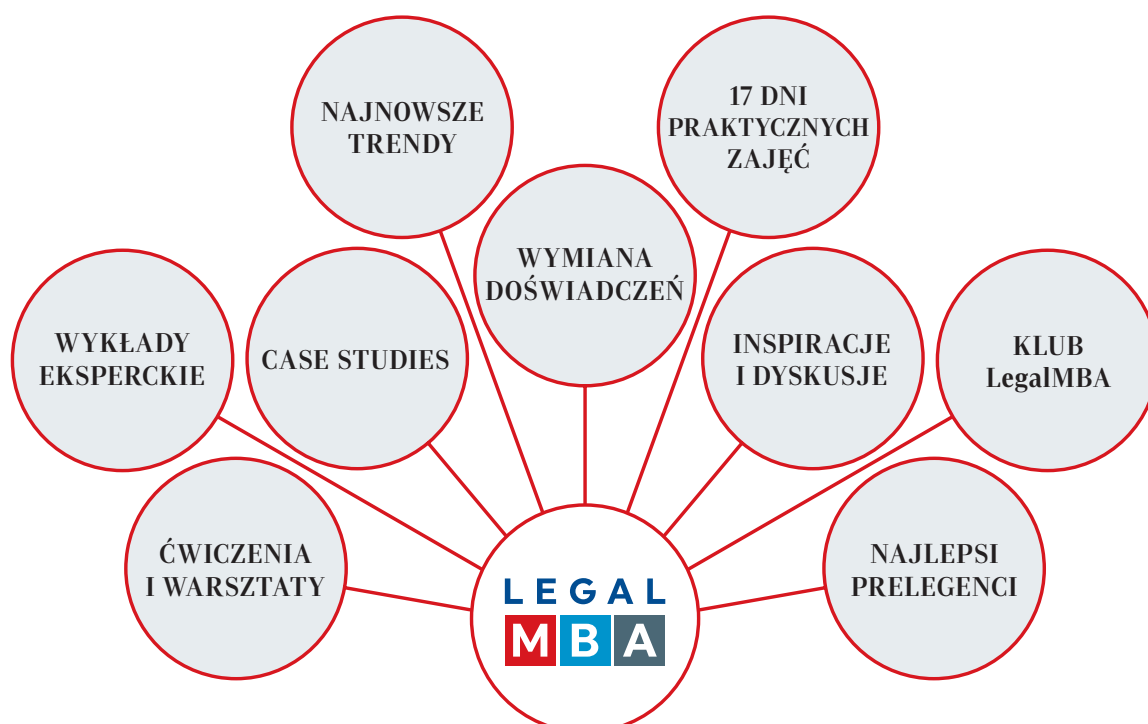
Partner Zarządzający, Radca Prawny, Kancelaria PwC Legal



Korzyści dla uczestnika

- ✓ Dowiesz się jak zarządzać projektami prawnymi i jaka jest rola prawnika w projekcie biznesowym
- ✓ Otrzymasz unikatową wiedzę z obszaru sprawozdawczości finansowej
- ✓ Poznasz zagadnienia związane z bezpieczeństwem IT i ochroną przedsiębiorstwa w oparciu o aktualne przepisy prawa
- ✓ Dowiesz się, jak efektywnie realizować strategię działów prawnych w kontekście najnowszych rynkowych trendów
- ✓ Wzmocnisz kompetencje jako lider i manager
- ✓ Zrozumiesz jak unikać błędów w sferze komunikacji i budowania marki własnej
- ✓ Zdobędziesz nową perspektywę działania dzięki dyskusjom i interakcjom z innymi uczestnikami i wykładowcami
- ✓ Zostaniesz członkiem Klubu LegalMBA i otrzymasz możliwość wymiany doświadczeń i budowania relacji z uczestnikami wszystkich edycji

Wielowymiarowa formuła wydarzenia



LEGAL MBA jest realizowany w systemie **modułowym**

Sześć trzydniowych modułów, rozplanowanych w okresie czterech miesięcy, pozwoli uczestnikom z jednej strony brać udział w dynamicznych zajęciach z grupą, a z drugiej nie odrywać się od ważnych zobowiązań profesjonalnych i osobistych. Między modułami uczestnicy będą mogli od razu wykorzystywać inspiracje, które zrodzą się w trakcie zajęć i powracać na kolejne spotkania z pytaniami oraz nowym wkładem do dyskusji.

Program został stworzony według najwyższych standardów edukacyjnych. To innowacyjny i kompleksowy program edukacyjny – aż 17 dni spotkań, pełnych wymiany myśli i doświadczeń. To czas prelekcji uznanych ekspertów, sesji ćwiczeniowych z wybitnymi praktykami z obszaru prawa, finansów, bezpieczeństwa IT i świata nowych technologii, rozwoju osobistego, komunikacji oraz zarządzania projektami.

HARMONOGRAM MODUŁU EDUKACYJNEGO:

piątek	sobota	niedziela
 14:00–15:00 SESJA I	 9:00–9:30 REJESTRACJA	 9:00–9:30 REJESTRACJA
 15:30–16:00 PRZERWA KAWOWA	 9:30–11:30 SESJA I	 9:30–11:30 SESJA I
 16:00–19:00 SESJA II	 11:30–11:50 PRZERWA KAWOWA	 11:30–11:50 PRZERWA KAWOWA
 19:00 PODSUMOWANIE MODUŁU	 11:50–13:30 SESJA II	 11:50–13:30 SESJA II
	 13:30–14:30 PRZERWA NA LUNCH	 13:30–14:30 PRZERWA NA LUNCH
	 14:30–17:00 SESJA III	 14:30 PODSUMOWANIE MODUŁU
	 17:00 PODSUMOWANIE MODUŁU	

Szczegółowa agenda

TERMINY MODUŁÓW:

MODUŁ 1

Rzeczpospolita, ul. Prosta 51

ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI PRAWNICZYMI

2–3 marca 2019

MODUŁ 2

Rzeczpospolita, ul. Prosta 51

PRAWNIK JAKO LIDER

22–24 marca 2019

MODUŁ 3

Holiday Inn, ul. Twarda 52

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE W PRACY PRAWNIKA

12–14 kwietnia 2019

MODUŁ 4

Holiday Inn, ul. Twarda 52

FINANSE DLA PRAWNIKÓW

17–19 maja 2019

MODUŁ 5

PwC, ul. Polna 11

PUBLIC RELATIONS – SZTUKA KOMUNIKACJI I BUDOWANIA MARKI WŁASNEJ PRAWNIKA

7–9 czerwca 2019

MODUŁ 6

Golden Floor Tower, ul. Chłodna 51

ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM

5–7 kwietnia 2019* – moduł przeniesiony

* Moduł 6, przeniesiony z 21–23 czerwca. Uroczyste zakończenie Legal MBA odbędzie się 9 czerwca 2019.

MODUŁ 1 – ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI PRAWNICZYMI

2 marca 2019

9:00	Rejestracja uczestników. Poranna kawa
9:30	Prawnik jako Project Leader czyli rola prawnika w zarządzaniu projektem biznesowym Anna Jaszczołt – Project Management Expert, Certyfikowany Kierownik Projektów PMP® PRINCE2® PSM® <i>Koordynacja, zarządzanie czy kształtowanie – rola prawnika w projekcie</i> <i>Wyzwania i ograniczenia stojące przed prawnikiem zarządzającym projektem biznesowym</i>
10:30	Projekt prawny jako integralna część zarządzania projektami biznesowymi Anna Jaszczołt – Project Management Expert, Certyfikowany Kierownik Projektów PMP® PRINCE2® PSM® <i>Za pomocą jakich technik zintegrujesz projekt prawny z pozostałymi działaniami Twojej firmy?</i> <i>Analiza projektów biznesowych, w których kluczową rolę odgrywa dział prawny. Jak włączyć prawników w duże projekty biznesowe?</i> <i>W jaki sposób efektywnie osadzać projekt prawny w strategii firmy?</i> <i>Jak biznes wpływa na decyzje prawne? Jak zrealizować projekt nie blokując biznesu?</i>
11:30	Przerwa na kawę
11:50	Prawnik jako zarządzający ryzykiem w projekcie. Analiza obszarów ryzyka prawnego Jacek Pawłowski – Partner, Radca prawny, kancelaria PwC Legal <i>Jak skutecznie opisać ryzyko prawne w projekcie? Zarządzanie ryzykiem w projekcie prawnym a projekcie biznesowym</i> <i>Podział kompetencji pomiędzy wewnętrznym działem prawnym, a kancelarię współpracującą na projekcie</i> <i>Rola prawnika w projekcie a podejmowanie decyzji na temat ryzyka biznesowego wynikającego z przeprowadzonych analiz projektu</i> <i>Jak zarządzać, monitorować i kontrolować ryzyko w projekcie? Metody ograniczania ryzyka prawnego</i>
13:20	Przerwa na lunch
14:20	Harmonogramowanie, budżetowanie, mapowanie i ewaluacja projektu – techniki i narzędzia Marcin Nowakowski – Program & Change Manager <i>Otwarcie / przedstawienie celu prezentacji</i> <i>Ice breaker / after lunch energizer</i> <i>Zarysowanie zestawu narzędzi (project management, agile, lean, six sigma, change management, digitalization & automation)</i> <i>Prezentacja agile manifesto</i> <i>Prezentacja metodologii agile i pragmatyczne (zwinne) metody wyznaczania realizacji zadań oraz celów</i> <i>Budżetowanie i metody wyceny / pricingu działań projektowych przez dostawców / działy wewnętrzne</i> <i>Gra zarządzanie/planowanie w projekcie zwinnym</i> <i>Wprowadzenie do aplikacji IT wspierających zarządzanie projektami</i> <i>Wprowadzenie do narzędzi "analogowych" wspierających zarządzanie projektami</i> <i>Ćwiczenie wizualizacja zadań w projekcie (kanaban)</i> <i>Podsumowanie i dyskusja</i>
17:00	Podsumowanie

MODUŁ 1 – ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI PRAWNICZYMI

3 marca 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Legal Project Management – jak pokonać bariery projektowe w zmiennym otoczeniu prawnym Ryszard Sowiński – Prof. dr hab., prawnik-marketingowiec, trener, Wyższa Szkoła Bankowa • <i>Czym jest projekt prawny? Projekty a inne formy organizacji pracy</i> • <i>Specyfika projektu prawnego – najważniejsze etapy zarządzania projektami w dziale prawnym</i> • <i>Praktyczna analiza metodok projektowych możliwych do wykorzystania w projekcie prawnym</i>
10:30	Zarządzanie zespołem i kompetencjami w realizacji projektu prawnego Ryszard Sowiński – Prof. dr hab., prawnik-marketingowiec, trener, Wyższa Szkoła Bankowa • <i>Metody doboru uczestników projektu. Jak efektywnie wykorzystywać zasoby wewnątrz firmy?</i> • <i>Techniki podziału zadań między poszczególnych członków zespołu projektowego</i> • <i>Metody zarządzania członkami zespołu projektowego, którzy bezpośrednio nie raportują do działu prawnego</i> • <i>Jak skutecznie zorganizować współpracę z kancelariami i klientami zewnętrznymi?</i> • <i>W jaki sposób mierzyć cele i rozliczać osiągnięte wyniki w cross-funkcyjnym zespole projektowym, którym zarządza prawnik?</i>
11:30	Przerwa na kawę
11:50	Sztuka komunikacji w pracy prawnika, czyli w jaki sposób relacje w zespole wpływają na efektywność projektu? Ryszard Sowiński – Prof. dr hab., prawnik-marketingowiec, trener, Wyższa Szkoła Bankowa • <i>Jak budować relacje w zespole projektowym? Techniki i narzędzia, które wspierają pracę pracowników</i> • <i>W jaki sposób zmotywować pozostałe działy w przedsiębiorstwie do współpracy z działem prawnym przy realizowanych projektach?</i> • <i>Metody pobudzania kreatywności w zespole projektowym</i>
13:00	Przerwa na lunch
13:40	Sesja Q&A
14:30	Podsumowanie i zakończenie modułu 1.

MODUŁ 2 – PRAWNIK JAKO LIDER

22 marca 2019

14:00	Rejestracja uczestników, kawa
14:30	Prawnik jako skuteczny manager i lider – sesja 1 Jakub Zając – konsultant, trener Akademii Psychologii Przywództwa, coach Michał Kaźmierski – menedżer, trener i wykładowca Akademii Psychologii Przywództwa oraz Uniwersytetu SWPS • <i>Przywództwo dziś – co to znaczy być liderem?</i> • <i>Co czyni lidera skutecznym?</i> • <i>Pułapki przywództwa</i>
16:30	Przerwa na kawę
17:00	Prawnik jako skuteczny manager i lider – sesja 2 Jakub Zając – konsultant, trener Akademii Psychologii Przywództwa, coach Michał Kaźmierski – menedżer, trener i wykładowca Akademii Psychologii Przywództwa oraz Uniwersytetu SWPS • <i>Stres w życiu lidera i jak sobie z nim efektywnie radzić?</i> • <i>Lider jako „energy manager”</i> • <i>4 filary zarządzania energią wg. T. Schwartza – sposób na balans praca / życie prywatne</i> • <i>Nawyki i rutyny usprawniające</i>
19:00	Podsumowanie

23 marca 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Zastosowanie psychologii osobowości w zarządzaniu zespołem prawników Tomasz Sęk – Prawnik-ekonomista, manager, analityk, absolwent IESE MBA • <i>Pojęcie osobowości i jej wymiary</i> • <i>Wykorzystanie wiedzy o osobowości w pracy prawnika – menedżera-lidera</i> • <i>Wykorzystanie narzędzi psychometrycznych w formowaniu i zarządzaniu zespołem prawników</i> • <i>Rozpoznawanie osobowości – warsztaty</i> • <i>Wykorzystanie wiedzy o osobowości w komunikacji w zespole prawników</i>
12:30	Przerwa na lunch
13:30	Skuteczne zarządzanie zmianą w organizacji Przemysław Rybarczyk – Partner zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania • <i>Zmiana jako immanentny element cyklu życia organizacji</i> • <i>Skuteczna komunikacja z perspektywy Change Management</i> • <i>Motywowanie i zarządzanie zespołem w trakcie zmian organizacyjnych – dobre praktyki</i>
15:30	Podsumowanie

MODUŁ 2 – PRAWNIK JAKO LIDER

24 marca 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Rekrutacja do działu prawnego – co powinniśmy wiedzieć jako managerowie przystępując do pozyskiwania nowych pracowników w niełatwych realiach rynku pracownika Anna Krawcewicz – Trener/ konsultant HR/psycholog/coach, założyciel firmy doradczo-szkoleniowej Mind UP • Skuteczne narzędzia i metody rekrutacji • Jak efektywnie określić zakres obowiązków i wymagań potencjalnego kandydata • Rozmowa kwalifikacyjna – na jakie elementy zwrócić szczególną uwagę, aby podjąć właściwą decyzję o zatrudnieniu kandydata
11:30	Przerwa na kawę
11:50	Motywowanie zespołu. Legal Team Building – aspekty miękkie sesja ćwiczeniowa z psychologiem Beata Wolfigiel – Psycholog biznesu, Trener, Coach • Praca zdalna, rozmowy przy kawie – czyli jak angażować i motywować wymagających pracowników metodami coachingowymi? • Psychologiczne narzędzia pozytywnego wspierania twoich podwładnych – innowacyjne podejście psychologii pozytywnej • Siła motywacji wewnętrznej i zagrożenia motywowania nagrodami zewnętrznymi • Jak wzbudzić motywację wewnętrzną i zaangażowanie pracownika – praktyczne wskazówki
15:20	Przerwa na lunch
15:40	Podsumowanie i zakończenie modułu 2.

MODUŁ 3 – NOWOCZESNE TECHNOLOGIE W PRACY PRAWNIKA

12 kwietnia 2019

14:00 Rejestracja uczestników, kawa

14:30 Nowoczesne narzędzia podnoszące skuteczność warsztatu prawnika
Sebastian Grzywacz – Radca prawny, Dyrektor działu prawnego, Prokurent, Antalis Poland Sp. z o.o.

- Przeciążenie informacyjne, a precyzja i skuteczność komunikacji
- Podstawowy nośnik danych – język
- Prawnik w świecie nowoczesnych technologii – rodzaje i oceny
- Zarządzanie informacją prawną, zespołem i projektami

16:30 Podsumowanie*

13 kwietnia 2019

9:00 Poranna kawa

9:30 Najnowsze regulacje prawne a wdrażanie wymaganych rozwiązań cyfrowych w Twojej firmie
dr Arwid Mednis – Partner, Lider praktyki TMT/IP i Ochrony Danych Osobowych, Radca prawny, PwC Legal

- Ochrona danych osobowych
- Formy i metody udzielania pomocy prawnej z użyciem nowoczesnych form komunikacji
- Metody zapewniania bezpieczeństwa cyfrowego przez prawników
- Procedury prawne przy wdrażaniu systemów Digital i IT Security
- Digital & IT law update – najnowsze wymogi regulacyjne w obszarze Digital i IT Security

11:00 Przerwa na kawę

11:20 Jak zarządzać ryzykiem braku zgodności? Co znaczy nowoczesny compliance?
Piotr Rówiński – Partner, Lider Zespołu Zarządzania Ryzykiem, PwC

- Umieszczenie compliance w przedsiębiorstwie – podział ról i obowiązków
- Koncepcje podejścia do zaprojektowania i wdrożenia funkcji compliance
- Jak wdrożyć skuteczny i dostosowany do potrzeb organizacji proces compliance?
- Warianty organizacji funkcji compliance – dział prawny a compliance
- System kontroli wewnętrznej – jak wykorzystać inne działy, by zmniejszyć ryzyko compliance?

12:50 Przerwa na lunch

MODUŁ 3 – NOWOCZESNE TECHNOLOGIE W PRACY PRAWNIKA

13 kwietnia 2019

- 13:30 Cloud, Mobile, BYOD, social media... co prawnik powinien wiedzieć na temat współczesnej technologii?
- Gerard Karp – Partner, Lider praktyki TMT/IP i Ochrony Danych Osobowych, Adwokat, PwC Legal**
- Prawne wymogi bezpieczeństwa dla smartfonów, tabletów i innych urządzeń mobilnych
 - Metody szacowania ryzyka prawnego związanego z wykorzystaniem urządzeń mobilnych w Twojej firmie
 - Kadrowanie, wykorzystywanie filmów, publikacja zdjęć – jak archiwizować i przetwarzać dane pobrane z sieci?
 - Social Media z perspektywy działu prawnego – szanse i ryzyka prawne
 - Online Marketing, Cookies i śledzenie na Google Web – analiza regulacji prawnych
 - Jak zabezpieczać prawnie przetwarzanie danych osobowych w chmurach
 - Strategia Cloud – wybór odpowiedniego dostawcy z perspektywy działu prawnego

16:00 Podsumowanie*

14 kwietnia 2019

9:00 Poranna kawa

- 9:30 Postępowania wyjaśniające w organizacji – warsztat PwC Investigate
- Wojciech Szulc – Dyrektor, Zespół Usług Śledczych i Zarządzania Ryzykiem Nadużyć, PwC**
- Angelika Ciastek-Zyska – Starszy Menedżer, Zespół Usług Śledczych i Zarządzania Ryzykiem Nadużyć, PwC**
- Skala i popularne rodzaje nadużyć w Polsce i na świecie
 - Jak reagować w przypadku niezapowiedzianej kontroli organu
 - Jak weryfikować zarzuty podnoszone przez sygnalistów
 - Jak zachowywać się w sytuacji kryzysu regulacyjnego
 - Z jakich narzędzi weryfikacyjnych korzystać oraz w jakiej kolejności
- Podczas warsztatu, który jest prowadzony w formie interaktywnej gry, uczestnicy mają możliwość wcielenia się w rolę śledczego: badają ślady, analizują dane, prowadzą przesłuchania, zbierają dowody, które mają wskazać, potwierdzić lub wykluczyć nieprawidłowości, na które organizacja została narażona. W efekcie swojej pracy uczestnicy przygotowują raport ze swoich działań, uzyskując informację – jak im poszło. Grupa wykładowa będzie podzielona na kilka zespołów, w ramach których uczestnicy będą pracować (gra jest przygotowana w języku angielskim).
- 13:30 Przerwa na lunch
- 14:30 Podsumowanie i zakończenie modułu 3.

MODUŁ 4 – FINANSE DLA PRAWNIKÓW

Prowadzenie modułu: Astrid Zakrzewska – Trener Akademii PwC

17 maja 2019

14:00	Rejestracja uczestników, kawa
14:30	Podstawowe regulacje w zakresie raportowania finansowego • <i>Przepisy prawa w odniesieniu do rachunkowości i sprawozdawczości</i> • <i>Sprawozdanie finansowe wg różnych standardów rachunkowości</i> • <i>Wymogi raportowe organizacji, w tym rodzaje raportowania (finansowe, zarządcze i podatkowe)</i> • <i>Podstawowe różnice</i> • <i>Odbiorcy</i> • <i>Raporty jednostkowe i skonsolidowane</i> • <i>Raportowanie roczne i śródroczne</i> • <i>Informacje o przedsiębiorstwie poza sprawozdaniem finansowym, w tym raporty finansowe i pozafinansowe</i> • <i>Dostępność sprawozdań finansowych</i> • <i>Badanie sprawozdań finansowych oraz opinia i raport audytora</i>
16:30	Przerwa na kawę
17:00	Najważniejsze terminy i zasady dotyczące rachunkowości i sprawozdawczości • <i>Podstawowe terminy: aktywa, pasywa, zobowiązania, kapitał własny, wydatki, wpływy, przychody, koszty</i> • <i>Główne zasady rachunkowości</i> • <i>Kontynuacji działania</i> • <i>Memoriału oraz współmierności kosztów i przychodów</i> • <i>Istota i rodzaje operacji gospodarczych</i> • <i>Zmiany zasad rachunkowości, zmiany szacunków, korekty błędów</i>
19:00	Podsumowanie

MODUŁ 4 – FINANSE DLA PRAWNIKÓW

Prowadzenie modułu: Astrid Zakrzewska – Trener Akademii PwC

18 maja 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – cz. 1 Bilans, czyli obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa • <i>Struktura bilansu/główne kategorie</i> • <i>Warunki ujmowania najważniejszych pozycji (m.in. środki trwałe, wartości niematerialne, zapasy, należności, zobowiązania, rozliczenia międzyokresowe i rezerwy, podatek dochodowy odroczony)</i> • <i>Zasady wyceny pozycji bilansowych</i>
11:30	Przerwa na kawę
11:50	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – cz. 2 Rachunek zysków i strat, czyli wyniki działalności przedsiębiorstwa • <i>Struktura rachunku zysków i strat</i> • <i>Przychody, koszty, wynik finansowy</i> • <i>Układ kalkulacyjny i porównawczy</i> • <i>Zasady ujmowania przychodów i kosztów</i> Sprawozdanie z przepływów pieniężnych, czyli zdolność przedsiębiorstwa do generowania środków pieniężnych • <i>Idea rachunku przepływów pieniężnych</i> • <i>Jak to możliwe, że zyskowne przedsiębiorstwa upadają</i> • <i>Struktura rachunku przepływów pieniężnych – podstawowe rodzaje działalności</i> Ruch kapitałów, czyli zmiany w majątku właścicieli • <i>Poszczególne kategorie kapitałów (ujmowanie i wycena)</i> • <i>Kapitały a dywidenda</i>
14:15	Przerwa na lunch
15:00	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – cz. 3 Informacja dodatkowa jako integralna część sprawozdania finansowego Powiązania pomiędzy składnikami sprawozdania finansowego Manipulacja informacją finansową • <i>Kreatywna rachunkowość</i> • <i>Błędy lat poprzednich</i> • <i>„Windows’ dressing”</i> Kluczowe obszary współpracy prawnicy – dział finansowy w organizacji
17:00	Podsumowanie

MODUŁ 4 – FINANSE DLA PRAWNIKÓW

19 maja 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Ocena sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdania finansowego – cz.1 Astrid Zakrzewska – Trener Akademii PwC • Czytanie sprawozdania finansowego, analiza wstępna • Analiza pionowa i pozioma sprawozdania finansowego
11:30	Przerwa na kawę
11:50	Ocena sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdania finansowego cz. 2 Astrid Zakrzewska – Trener Akademii PwC • Analiza wskaźnikowa • Rentowność • Wydajność (efektywność) • Płynność • Wypłacalność • Zadłużenie • Zalety i ograniczenia analizy finansowej
13:30	Przerwa na lunch
14:15	Information Governance Program – jak wprowadzić ład informacyjny w Twojej firmie* Grzegorz Pędzisz – Chief Information Officer, Idea Bank • Czym jest Information Governance? Metody budowania i standardy rynkowe na przykładzie obszaru IT • Jak za pomocą Information Governance osiągać cele organizacji (break event point) • Nowoczesne narzędzia umożliwiające bezpieczne Information Governance • Korzyści i koszty wynikające z tworzenia ładu informacyjnego w Twojej firmie
15:15	Podsumowanie i zakończenie modułu 4.

* prelekcja „Information Governance Program” została przeniesiona z 12 kwietnia

MODUŁ 5 – PUBLIC RELATIONS – SZTUKA KOMUNIKACJI I BUDOWANIA MARKI WŁASNEJ PRAWNIKA

7 czerwca 2019

14:00 Rejestracja uczestników, kawa

14:30 Marka własna prawnika
Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSystems

- *Ja. Moja marka*
- *Rzeczywistość vs świat wirtualny*
- *Strategia budowania marki własnej*
- *Wizerunek prawnika w biznesie*
- *Budowanie autorytetu*

16:30 Przerwa na kawę

17:00 Zarządzanie karierą własnej marki
Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSystems

- *Zarządzanie karierą*
- *Case study: narzędzia marketingowe, komunikacja i Social Media*

19:00 Podsumowanie

8 czerwca 2019

12:40 Lunch

13:30 Prezentacja i wystąpienia publiczne – sesja prowadzona przez dziennikarza z wykorzystaniem interaktywnych narzędzi cz. 1
Beata Tadla – Dziennikarka radiowa i telewizyjna

- *Jakie są najczęściej popełniane błędy podczas wystąpień publicznych i jakie są ich skutki?*
- *Jak skutecznie rozwijać i doskonalić swoje umiejętności? Narzędzia wpływające na wzrost jakości autoprezentacji*
- *Najczęściej popełniane błędy podczas wystąpień publicznych – jak ich unikać?*

16:30 Przerwa na kawę

16:50 Prezentacja i wystąpienia publiczne – sesja prowadzona przez dziennikarza z wykorzystaniem interaktywnych narzędzi cz. 2
Beata Tadla – Dziennikarka radiowa i telewizyjna

18:20 Podsumowanie

MODUŁ 5 – PUBLIC RELATIONS – SZTUKA KOMUNIKACJI I BUDOWANIA MARKI WŁASNEJ PRAWNIKA

9 czerwca 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Negocjacje – sesja interaktywna z wykorzystaniem narzędzi dr Michał Chmielecki – ekspert w dziedzinie negocjacji, MSc • <i>W jaki sposób poprowadzić rozmowę zgodnie ze swoimi celami i założeniami?</i> • <i>Rozwijanie umiejętności kontrolowania własnych emocji podczas prowadzenia negocjacji</i> • <i>Jak radzić sobie z emocjonalnymi zachowaniami naszych rozmówców?</i>
12:00	Przerwa na kawę
12:10	Claim Management – jak zabezpieczyć prawnie obieg informacji w Twojej firmie?* Marian Giersz – adwokat, PwC Legal • <i>Prawne sposoby zabezpieczenia danych osobowych i innych informacji w firmie</i> • <i>Ochrona danych osobowych a tajemnica przedsiębiorstwa</i> • <i>O czym pamiętać współpracując z klientem wewnętrznym i zewnętrznym, aby być w zgodzie z wewnętrznymi regulacjami oraz przepisami prawa?</i> • <i>Badanie due diligence spółki a ochrona danych osobowych</i>
13:10	Przerwa na kawę
13:20	Uroczyste zakończenie Legal MBA – wręczenie dyplomów

* prelekcja „Claim Management” została przeniesiona z 13 kwietnia

MODUŁ 6 – ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM

Prowadzenie modułu: dr Mikołaj Pindelski – Kierownik Podyplomowych Studiów Zarządzania Sprzedażą,
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Partner w IMMOQEE

5 kwietnia 2019

14:00	Rejestracja uczestników, kawa
14:30	Podstawy Zarządzania Przedsiębiorstwem cz.1 • <i>Przedsiębiorstwo i uwarunkowania rynkowe</i> • <i>Analiza otoczenia przedsiębiorstwa</i>
15:30	Analiza strategiczna przedsiębiorstwa • <i>Mocne i słabe strony</i> • <i>Strategia i przewaga konkurencyjna</i> • <i>Tworzenie i kierunki rozwoju strategii i jej realizacji</i>
16:30	Przerwa na kawę
17:00	Podstawy Zarządzania Przedsiębiorstwem cz.2
18:00	Case study, panel dyskusyjny
19:00	Podsumowanie

6 kwietnia 2019

9:00	Poranna kawa
9:30	Wpływ nowych technologii na strategię biznesowe cz.1 • <i>Nowe uwarunkowania otoczenia biznesu</i> • <i>Współczesne kierunki rozwoju biznesu</i>
12:30	Przerwa na lunch
13:30	Wpływ nowych technologii na strategię biznesowe cz.2 • <i>Automatyzacja i robotyzacja</i> • <i>Big data, sztuczna inteligencja i inne nowe zjawiska</i> • <i>Hiperdynamika zmian, chaotyczne otoczenie</i>
15:00	Przerwa na kawę
15:15	Case study, panel dyskusyjny
16:15	Podsumowanie

7 kwietnia 2019

9:00	Rejestracja uczestników, kawa
9:30	Innowacyjne modele biznesowe • <i>Nowe sposoby organizacji biznesu</i> • <i>Nowe sposoby konkutowania i budowania przewag konkurencyjnych</i> • <i>Rozwój i wzrost, akwizycje i konkutowanie z niebezpiecznymi ignorantami</i>
11:00	Case study, panel dyskusyjny
12:00	Przerwa na kawę
12:30	Podsumowanie i zakończenie modułu 6.



Zostań członkiem KLUBU LegalMBA!

Po zakończeniu programu LegalMBA uczestnicy dołączą do KLUBU LegalMBA, w ramach którego będą organizowane spotkania absolwentów wszystkich edycji

Podczas spotkań uczestnicy będą mieli możliwość:

- Pogłębiania w formule warsztatowej wiedzy zdobytej w ramach programu LegalMBA
- Wymiany doświadczeń związanych z wdrożeniem wiedzy i umiejętności zdobytych w ramach programu LegalMBA
- Budowania trwałych relacji z uczestnikami wszystkich edycji programu

Uznani wykładowcy i eksperci

Praktyczne aspekty zajęć gwarantują prowadzący z doświadczeniem ze środowiska prawniczego, w tym członkowie działów prawnych wiodących firm. Wśród naszych wykładowców są najlepsi eksperci, wykładowcy i trenerzy z prestiżowych ośrodków akademickich, znawcy prawa, cenieni dziennikarze oraz wybitni liderzy biznesu, dzielący się swoją wiedzą i praktyką.



Angelika Ciastek-Zyska – Starszy Menedżer, Zespół Usług Śledczych i Zarządzania Ryzykiem Nadużyć, PwC

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w świadczeniu usług doradczych w zakresie audytu, finansów, ładu korporacyjnego oraz środowiska prawnego, regulacyjnego i etycznego dla Klientów działających w różnych branżach. Podczas swojej kariery w PwC brała udział w licznych projektach związanych z przeglądami regulacyjnymi i zgodnością z przepisami dotyczącymi przetargów, wykrywania i zapobiegania przestępstwom gospodarczym, w tym oszustwom i dochodzeniom sądowym, postępowaniom w sprawie nieprawidłowości, przeciwdziałaniu łapówkarstwu i korupcji, przeglądami środowiska kontroli wewnętrznej (w tym SOX). W PwC jest ekspert ds. zarządzania ryzykiem nadużyć i antykorupcji oraz w zakresie compliance. Posiada tytuł radcy prawnego oraz jest doktorantką w Instytucie Prawa PAN w zakresie antykorupcji.



dr Michał Chmielecki – ekspert w dziedzinie negocjacji, MSc

Ekspert w zakresie negocjacji. Posiada ponad 10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń, warsztatów i wykładów dla wyższej i średniej kadry zarządzającej w Polsce i za granicą. Szkolił pracowników m.in. takich organizacji i firm jak: Armia Amerykańska, Airbus Group, MSZ, PGNiG, Lotos, Tauron, Centrum Badań Kosmicznych PAN, Ministerstwo Finansów i wiele innych. Wykładowca w programach MBA polskich i zagranicznych uczelni. Więcej informacji na: www.szkoleniaznegocjacji.com



Marian Giersz – adwokat, PwC Legal

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z ochroną danych osobowych, prawem nowych technologii, telekomunikacyjnym czy prawem mediów. Doradza klientom w sektorach telekomunikacyjnym, ubezpieczeniowym, bankowym, e-commerce, VOD oraz pocztowym. Opiniował jedno z pierwszych w Europie bankowych systemów do weryfikacji tożsamości klientów online na podstawie danych biometrycznych. Razem z klientami buduje systemy zbierania i wykorzystania danych osobowych dla celów marketingu i reklamy online w oparciu o cookies i dane behawioralne. Reprezentuje klientów w postępowaniach regulacyjnych przed Prezesem UKE. Doradza klientom polskim i zagranicznym przy wdrożeniu RODO w różnych jurysdykcjach.



Sebastian Grzywacz – Radca prawny, Dyrektor działu prawnego, Prokurent, Antalis Poland Sp. z o.o.

Radca prawny z 18-letnim doświadczeniem zawodowym. Warunkuje skuteczność obsługi prawnej od dokładnego poznania i zrozumienia specyfiki biznesowej firmy, jej branży, rynku, konkurencji i zespołu pracowników. Traktuje rolę prawnika in-house jako swoistą specjalizację. Poszukuje rozwiązań upraszczających proces komunikacji prawnika z biznesem. Propagator prostego języka prawniczego. Twórca autorskiego systemu informatycznego do zarządzania dokumentami prawnymi - dzialprawny.pl. Pracuje nad tym, by prawnika postrzegano, jako zaufanego doradcę zarządu w obszarach wykraczających poza zagadnienia prawne. Odpowiedzialny za wszelkie aspekty prawne w Antalis Poland spółki z o.o., wspiera także prawnie spółkę w regionie Europy środkowej i wschodniej. Współpracuje z francuską centralą firmy, Antalis International SAS. Grupa Antalis to wiodący w Europie dystrybutor papieru, systemów opakowaniowych oraz tworzyw sztucznych służących do komunikacji wizualnej. Spółka jest numerem dwa na świecie w swojej branży, działa w 43 krajach, na 5 kontynentach.



Anna Jaszczołt – Project Management Expert, Certyfikowany Kierownik Projektów PMP® PRINCE2® PSM®

Ekspert ds. zarządzania projektami z ponad 10 letnim doświadczeniem. Przeprowadza globalne transformacje w branży finansowej. Prowadzi autorskie programy szkoleniowo-doradcze dla liderów organizacji. Wprowadza i rozwija kulturę projektową w organizacjach. Do tej pory poprowadziła warsztaty i programy rozwojowe dla ponad 500 osób, spędzając ponad 600 godzin w salach szkoleniowych. Od 2013 roku autorka poczytnego bloga zarzadzam-projektami.pl. Prelegent na konferencjach krajowych i międzynarodowych (m.in. New Trends in Project Management 2013, 2015, 10th International PMI Congress 2015). Mentor w Project Management Institute Poland Chapter. Członek rady nadzorczej

spółki oferującej usługi księgowe online. Członek Zarządu Project Management Institute Poland Chapter w roku 2012. Członek Vital Voices. Posiada certyfikaty PMP®, PRINCE2®, Agile PM®, PSM I, PSPO I. Ukończyła studia doktoranckie z Ekonomii na Uniwersytecie Gdańskim. W prowadzonych projektach stosuje podejście etapowe inspirowane światowymi praktykami z metodyk zwinnych i kaskadowych. Kwestionując zastane status quo, eliminuje projekty zombie, które nie przynoszą korzyści organizacjom.



Gerard Karp – Partner, Lider praktyki TMT/IP i Ochrony Danych Osobowych, Adwokat, PwC Legal

Jest partnerem i liderem zespołu Technologii, Mediów i Telekomunikacji, Prawa Własności Intelektualnej oraz Ochrony Danych Osobowych w kancelarii PwC Legal. Gerard specjalizuje się w prawie nowych technologii, w szczególności ochrony danych osobowych i prawa do prywatności oraz różnorodnych aspektów na styku prawa internetu, wdrożeń informatycznych oraz szeroko pojętego rynku cyfrowego. Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie na rzecz klientów z branży nowych technologii, e-commerce, handlowej oraz sektorów bankowego, ubezpieczeniowego i farmaceutycznego. W ostatnich latach prowadził wiele projektów multidyscyplinarnych łączących zagadnienia e-commerce, ochronę danych osobowych, prawo własności intelektualnej, jak również szereg projektów wdrożeniowych, w tym w oparciu o rozwiązania chmurowe. Doradzał m.in. przy nowatorskich projektach BIG Data w branżach: logistycznej, handlowej oraz bankowej. Jest także autorem publikacji i opracowań w tym zakresie. Informator Chambers Europe rekomenduje go w obszarze ochrony danych osobowych. Jest laureatem konkursu Profesjonaliści Forbesa 2012.



Michał Kaźmierski – menedżer, trener i wykładowca Akademii Psychologii Przywództwa oraz Uniwersytetu SWPS

Doświadczony lider i menedżer, od kilkunastu lat zarządzający zespołami i organizacjami. Trener i wykładowca Akademii Psychologii Przywództwa oraz członek kadry naukowo-dydaktycznej kierunku „Zarządzanie i przywództwo” Uniwersytetu SWPS. Prowadzi projekty w organizacjach różnej wielkości i branż na terenie Polski oraz Unii Europejskiej m.in. z zakresu efektywnego zarządzania zespołem, diagnozy i budowy kultury organizacji. Z wykształcenia lekarz medycyny. Absolwent Akademii Psychologii Przywództwa oraz studiów z zakresu psychologii organizacji, zarządzania zmianą i coachingu we francuskiej szkole biznesu INSEAD. Certyfikowany trener metody „Core Quadrants” Daniela Ofmana.



Anna Krawcewicz – Trener biznesu, psycholog, coach, konsultant HR Właściciel firmy doradczo-szkoleniowej Mind UP

Psycholog biznesu, coach i trener z międzynarodową akredytacją (szkolenie i certyfikacja w Wielkiej Brytanii). Od 14 lat współpracuje z biznesem w zakresie projektów rozwojowych, oceny kompetencji i rekrutacji pracowników. Tworzy i realizuje projekty doradcze i rozwojowe dla polskich i międzynarodowych korporacji. Doświadczenie zawodowe zdobywała m.in. w takich sektorach jak: sprzedaż, FMCG, bankowość, motoryzacja. Wspiera managerów w efektywnym zarządzaniu zespołami, jak i pracowników w temacie motywacji i rozwoju zawodowego. Posiada bardzo bogate doświadczenie w projektowaniu i realizacji kompleksowych programów rozwojowych (projekty obejmujące diagnozę i rozwój kompetencji miękkich). Autorka wielu programów rozwojowych i narzędzi oceny kompetencji. Przez wiele lat sprzedawała usługi i zarządzała projektami, wykorzystując i poszerzając z sukcesem portfolio technik perswazyjnych, sprzedażowych i negocjacyjnych, dzięki czemu łączy obecnie umiejętności trenerskie z doświadczeniem praktycznym. Studia psychologiczne ukończyła ze specjalizacją pracy i stresu. Ceniony ekspert i autorka licznych publikacji z dziedziny rozwoju osobistego, rekrutacji i identyfikacji potencjału pracowników. Właścicielka firmy doradczo-szkoleniowej Mind UP (www.mind-up.pl).



dr Arwid Mednis – Partner, Lider praktyki TMT/IP i Ochrony Danych Osobowych, Radca prawny, PwC Legal

W kancelarii PwC Legal kieruje praktyką prawa nowych technologii, w tym prawa telekomunikacyjnego oraz ochrony danych osobowych. Zajmuje się kwestiami cyberbezpieczeństwa, ochrony informacji oraz dostępem do informacji publicznej. Specjalnością Arwida jest także prawo administracyjne, w szczególności prawo samorządu terytorialnego oraz partnerstwo publiczno-prywatne. W latach 1991–2000 reprezentował Polskę w Komitecie ds. Ochrony Danych Osobowych w Radzie Europy w Strasburgu, w latach 1998–2000 był jego przewodniczącym. Był członkiem Rady Naukowej GIODO, a także autorem i współautorem projektów ustaw dotyczących ochrony danych osobowych i wymiany informacji gospodarczej. Reprezentuje klientów w sprawach regulacyjnych oraz w postępowaniach sądowych i administracyjnych. Jest docentem na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie prowadzi zajęcia m.in. z zakresu dostępu do informacji publicznej, ochrony danych osobowych i prawa łączności elektronicznej, a także autorem licznych publikacji z zakresu prawa telekomunikacyjnego, ochrony danych osobowych, e-biznesu i prawa administracyjnego.



Marcin Nowakowski Program & Change Manager

Project i Program Manager Project dla dużego portfolio projektów międzynarodowych (outsourcing, wdrażanie systemów IT, reorganizacje, usprawnianie procesów). Doświadczony Change Manager (zarządzanie zmianą technologii oraz aspekty pracownicze zarządzania zmianą). Pasjonat projektów prawnych i regulacyjnych oraz Legal/Regulatory Tech (technologia dla operacji prawnych i regulacyjnych), z doświadczeniem w prowadzeniu projektów prawnych i regulacyjnych. Inicjator grup online zajmujących się zarządzaniem projektami prawnymi / Legal tech oraz zarządzaniem zmianą. Prowadzi szkolenia i prelekcje. Poprzednio Dyrektor finansowy i administracyjny w bankowości i inwestycyjnej i organizacjach outsourcingowych. Prawnik z wykształcenia – specjalizacja w międzynarodowym prawie podatkowym. Executive MBA z Helsinki School of Economics. Certyfikowany Project Manager PMP i change manager PROSCI. Szkolenia w zakresie Lean / Six Sigma. Doradza w zakresie wdrożenia i usprawnienia projektów prawnych, zwinnego zarządzania projektami prawnymi, wyborze/zakupie i implementacji rozwiązań legal tech/robotics (automatyzacja procesów). Prowadzi również zarządzanie zmianą i transformacją, zarządzanie programami i projektami.



Jacek Pawłowski – Partner, Radca prawny, kancelaria PwC Legal

Specjalizuje się w prawie spółek, prawie handlowym i cywilnym. Przeprowadził szereg transakcji fuzji i przejęć, restrukturyzacji grup kapitałowych oraz prowadzi bieżącą obsługę polskich i międzynarodowych firm w zakresie prawa cywilnego, handlowego i korporacyjnego. W ramach praktyki fuzji i przejęć prowadził i koordynował liczne procesy badania prawnego due diligence, w tym w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wspiera również przedsiębiorców zarządzających swoimi grupami kapitałowymi z Polski w ich ekspansji do innych państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Osobną specjalizacją Jacka są fundusze inwestycyjne (zwłaszcza zamknięte). Przeprowadził wiele transakcji polegających na wprowadzeniu znaczących aktywów, w tym spółek i nieruchomości, do funduszy inwestycyjnych. Zajmuje się również bieżącą obsługą funduszy inwestycyjnych, w tym doradza przy transakcjach zbycia i nabycia aktywów dla takich funduszy i ich spółek celowych. Wspiera również polskie firmy rodzinne w projektach planowania sukcesji polegających na zaplanowaniu i wdrożeniu przekazania biznesu rodzinnego kolejnemu pokoleniu. Posiada ponad 17 lat doświadczenia, które zdobył w renomowanych kancelariach prawnych. Jest radcą prawnym, ukończył dwa kierunki na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu (prawo i stosunki Międzynarodowe) oraz studiował w Niemczech na Otto-Friedrich Universität w Bambergu.



Grzegorz Pędzisz – Chief Information Officer, IdeaBank SA

Absolwent Politechniki Wrocławskiej na wydziale Informatyki. Manager z 20-letnim stażem w obszarze IT i Bankowości. Od kilku lat dyrektor zarządzający obszarami IT, wcześniej zdobywał doświadczenie przez wszystkie role w działach IT od pozycji Programisty, Analityka i Architekta IT, poprzez prowadzenie międzynarodowych projektów IT, a kończąc jako dyrektor IT w zakresie planowania, zarządzania projektami i IT Governance. Odpowiedzialny za budowanie strategii IT, kultury organizacyjnej i polityki informacyjnej działów IT. W ostatnich latach mocno związany z realizacją planów w zakresie rozwoju nowoczesnych technologii mobilnych. Aktywny promotor rozwiązań chmurowych w Polsce przy Forum Technologii Bankowych w ramach ZBP. Uczestnik licznych panelów i konferencji w zakresie Project Managementu, Technologii mobilnych i chmurowych.



dr Mikołaj Pindelski – Kierownik Podyplomowych Studiów Zarządzania Sprzedażą, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Partner w IMMOQEE

Specjalizuje się w problematyce zarządzania innowacjami i innowacyjności, przedsiębiorczości i nowych modeli biznesowych, nowych i przyszłych trendów w zarządzaniu, realizacji nowych strategii, komercjalizacji innowacji, sprzedaży i zarządzania sprzedażą oraz sustainability i społecznej odpowiedzialności biznesu. Wykładowca m.in. Ryukoku University Kioto, Wirtschaftsuniversität Wien, Tel Aviv University, Fordham University, Bar Ilan University, Estonian Business School i in. Prowadzi zajęcia z Zarządzania, Zarządzania Sprzedażą, Zarządzania Innowacjami, Nowych Trendów w Zarządzaniu na studiach MBA, podyplomowych, magisterskich, licencjackich. Członek Zarządu PRME CEE Chapter, Prezes Fundacji Odpowiedzialny Pracodawca, członek CEEMAN.



Piotr Rówiński – Partner, Lider Zespołu Zarządzania Ryzykiem, PwC

Posiada ponad 16-letnie doświadczenie w zakresie ładu korporacyjnego, w tym we wdrożeniach i przeprowadzaniu oceny systemów kontroli wewnętrznej, wdrażania rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem i compliance, audycie wewnętrznym oraz w badaniu sprawozdań finansowych. Współpracuje ze spółkami notowanymi na GPW. Bierze udział w szeregu konferencji w zakresie ładu korporacyjnego, w tym w inicjatywach takich jak Forum Rad Nadzorczych, jako prelegent, autor lub współautor artykułów eksperckich i raportów. W PwC zajmuje się rozwojem usług związanych z audytem wewnętrznym i ładem korporacyjnym. Usługi te obejmują m.in. ocenę ekspozycji organizacji na ryzyko, ocenę systemu zarządzania ryzykiem w organizacji oraz outsourcing i co-sourcing audytu wewnętrznego. Doświadczenie sektorowe Piotra obejmuje m.in. spółki z sektora paliwowo-energetycznego, produkcyjnego, handlowego, finansowego, logistycznego, bankowego i szeregu innych w Polsce i Wielkiej Brytanii. Przez dwa lata

pracował w grupie zajmującej się audytem jednostek sektora finansów publicznych oraz audytem wewnętrznym w PwC w Wielkiej Brytanii. Jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Krakowie na kierunku finanse i bankowość, specjalizacja finanse przedsiębiorstw (studia magisterskie), absolwent Oxford Brookes University (Oxford, Wielka Brytania), specjalizacja rachunkowość stosowana (licencjat), absolwent Hogeschool Brabant (Breda, Holandia), specjalizacja zarządzanie. Jest Certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym (CIA). Posiada Certyfikat Audytora Systemów Informatycznych (CISA), Uprawnienia brytyjskiego biegłego rewidenta (FCCA), Certyfikat w zakresie Usług Zapewniających Dotyczących Zarządzania Ryzykiem (CRMA).



Przemysław Rybarczyk – Partner zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, socjolog. Partner zarządzający Grupy Doradczo-szkoleniowej Tak! oraz przedstawiciel francuskiej firmy szkoleń e-learningowych Learning Concept. Posiada liczne certyfikaty m.in. z zakresu Mediacji, Negocjacji i Rozwiązywania Konfliktów. Coach ICF, konsultant i trener biznesu. Przez ponad 15 lat menedżer zarządzający dużymi zespołami największych międzynarodowych instytucji finansowych w Polsce. Kierował Departamentami Wsparcia Sprzedaży, Rozwoju i Szkoleń Sieci Sprzedaży, Marketingu i Rozwoju Narzędzi Sprzedażowych. Przez 10 lat aktywny sprzedawca. Pełnił funkcję zastępcy szefa sprzedaży jednego z wiodących towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce. Tworzył i wdrażał systemy wynagradzania, motywacyjne, a także projekty rozwojowe i szkoleniowe dla sprzedawców oraz menedżerów. Budował systemy wsparcia sprzedaży zarówno w kraju, jak i za granicą. Kreuje projekty poprawy efektywności procesów sprzedażowych i HR – doradza w zakresie ich wdrożenia. Specjalizuje się w pracy z Zarządami i kadrą menedżerską w zakresie umiejętności zarządzania, budowania oraz rozwoju zespołu. Realizuje warsztaty, szkolenia oraz sesje coachingowe. W swojej dotychczasowej działalności poprowadził ponad 1000 dni szkoleniowych, w których wzięło udział kilkanaście tysięcy osób. Pracował m.in. dla takich firm jak: Aviva Polska, Aviva Litwa, Allianz Polska, Allianz Rosja, Oranta Rosja, PZU życie, TU Warta, Prudential, Inter Polska, Bank BGŻ, Raiffeisen Polska, PKO BP, BZ WBK, CH Beck, Eurocash, Atos, Ambra, Natek, Fiat, Lux Med, Vetrex, Sąd Najwyższy, PGNiG, ENEA, HRK.



Tomasz Sęk – Prawnik-ekonomista, manager, analityk, absolwent IESE MBA

Doradca kancelarii w dziedzinie zarządzania kancelarią prawną. Absolwent 2-letnich studiów menedżerskich MBA na IESE Business School w Barcelonie (tryb full-time, case-study method, analiza 600 przypadków praktyki zarządzania) i prawa na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu. Związany z branżą usług prawnych od 2004 roku (w tym 4 lata jako prawnik w dużych, średnich i małych kancelariach). Autor analiz rynku usług prawnych i publikacji dotyczących zarządzania kancelarią prawną. Posiada doświadczenie w międzynarodowym konsultingu strategicznym. Autor pracy dyplomowej „Strategia marketingowa kancelarii prawnej” na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu (Wydział Zarządzania). Pełnił funkcję managera marketingu i business development w wieloosobowej kancelarii prawnej. Akredytowany praktyk systemu badania osobowości w biznesie.



Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSsystems

Z wykształcenia psycholog społeczny, absolwent podyplomowej szkoły trenerów biznesu, a także studiów doktorskich z zakresu zarządzania. Współzałożyciel firmy doradztwa personalnego i biznesowego specjalizującej się w usługach dla branży prawnej. Na co dzień odpowiedzialna za realizację projektów z zakresu HR, Zarządzania i Business Developmentu w międzynarodowych i polskich kancelariach prawnych. Doradza firmom posiadającym działy prawne w organizacji obsługi prawnej, zarządzaniu zespołem, zakupach usług prawnych, czy procesach centralizacji i decentralizacji. Od kilkunastu lat z licznymi sukcesami realizuje procesy rekrutacyjne na stanowiska prawnicze (od młodszych prawników po partnerów – szefów działów prawnych oraz całe zespoły prawne). Łączy politykę personalną ze strategią biznesową kancelarii lub działu prawnego. Członek kapituły „Rising Stars Prawnicy – liderzy jutra”. Wielokrotnie zapraszana w roli prelegenta na konferencje i duże fora dedykowane prawnikom i szefom działów prawnych. Regularnie prowadzi szkolenia dla prawników, a także menadżerów innych branż, w tym również dla administracji państwowej. Udziela wypowiedzi i komentarzy m.in. dla: Grupy TVN, Polsatu, Gazety Prawnej, Pulsu Biznesu oraz Rzeczpospolitej.



Ryszard Sowiński – Prof. dr hab., prawnik-marketingowiec, trener, Wyższa Szkoła Bankowa

Doradca kancelarii prawnych w dziedzinie marketingu strategicznego. Autor pierwszego w Polsce bloga o marketingu i zarządzaniu kancelariami prawniczymi NowoczesnaKancelaria.pl. Doradca podatkowy w latach 1998–2015. Związany z branżą usług prawnych od 1994 r. Pełnił funkcję dyrektora zarządzającego oraz dyrektora ds. marketingu w wieloosobowych kancelariach prawnych. Profesor Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Akredytowany praktyk systemu badania osobowości w biznesie.



Wojciech Szulc – Dyrektor, Zespół Usług Śledczych i Zarządzania Ryzykiem Nadużyć, PwC

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze wykrywania, przeciwdziałania oraz zwalczania nadużyć i nieprawidłowości. Przeprowadził ponad 100 projektów dotyczących przestępczości gospodarczej, podczas których pomagał identyfikować i zapobiegać przypadkom sprzeniewierzenia aktywów, wyłudzeń podatku VAT, korupcji, prania pieniędzy, czy wycieków danych. Współpracował z Klientami działającymi w różnych branżach (od finansowej, po handlową i produkcyjną). W PwC jest liderem zespołu technologii śledczych, ekspertem informatyki śledczej i śledczej analizy danych. W swojej pracy wykorzystuje narzędzia IT dostępne na rynku, a także buduje własne rozwiązania służące wykrywaniu nadużyć. Jest certyfikowanym ekspertem ds. nadużyć (CFE) oraz uprawnienia brytyjskiego biegłego rewidenta (FCCA).



Beata Tadla – Dziennikarka radiowa i telewizyjna

Absolwentka Kulturoznawstwa oraz Zarządzania Instytucjami Kultury na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, niebawem 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 trzech książek: „Pokolenie '89. Dzieci PRL w wolnej Polsce”, „Kto pyta nie błądzi. Rozmowy wielkich i niewielkich”, „Niedziela bez Teleranka”. Wykładowca. Pracuje m.in. ze studentami Uniwersytetu Wrocławskiego i SWPS.



Beata Wolfigiel – Psycholog biznesu, trener, coach

Psycholog biznesu, trener, coach pracujący w podejściu opartym na dowodach (Evidence Based Coaching), w tym Positive Psychology Coaching. Od 2004 r. właścicielka firmy „Entuzja. Szkolenia i doradztwo”. Wykładowca kilku uczelni wyższych, m.in. Uniwersytetu Śląskiego, Uniwersytetu SWPS oraz Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej na studiach podyplomowych. Absolwentka studiów doktoranckich w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Śląskiego. Certyfikowany trener FRIS® Style Myślenia i Działania. Posiada certyfikat Level 3 Award In First Line Management wydany przez Institute of Leadership and Management w Londynie. Współautorka książki „Automotywacja. Odkryj w sobie siłę do działania!”, autorka kilku artykułów naukowych dotyczących prowadzenia aktywizujących treningów dla osób dorosłych oraz artykułów biznesowych do magazynu Fundacji Fortis „Moja Firma” oraz „Marka jest kobietą”. Członek Zarządu Polskiego Towarzystwa Psychologii Pozytywnej, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Członek Rady Programowo-Biznesowej Uniwersytetu Śląskiego. Ekspert na konferencjach międzynarodowych np. na Europejskim Kongresie Małych i Średnich Przedsiębiorstw.



Jakub Zając – konsultant, trener Akademii Psychologii Przywództwa, coach

Specjalizuje się w zarządzaniu energią psychofizyczną ludzi biznesu i ich organizacji, w metodach skutecznej komunikacji oraz w rozwoju przywództwa. Pracuje z liderami nad rozwojem ich kluczowych kompetencji w ramach Akademii Psychologii Przywództwa Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. Prowadzi projekty w organizacjach różnej wielkości i branż m.in. z zakresu zarządzania zespołem, konfliktu w organizacji, obsługi Klienta oraz budowy efektywnej kultury pracy w organizacji. Wybrani Klienci to m.in. Lego, PKO BP, PZU, ING Bank Śląski, BGK, Medicover, Lafarge, Nestlé, Orlen, Rhenus Logistics, Orange, UOKiK. Jako członek think tanku Values rozwija wiedzę z obszaru psychologii biznesu i nowoczesnego zarządzania. Ukończył I stopień Szkoły Trenerów i Terapeutów w Instytucie Terapii Gestalt w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Grupowych Metrum. Posiada certyfikat w metodzie radzenia sobie ze stresem MBB S. Blocka [Mind-Body Bridging] oraz jest certyfikowanym konsultantem narzędzia 360° Leadership Versatility Index. Jest psychoterapeutą w trakcie certyfikacji.



Astrid Zakrzewska – Trener Akademii PwC

Uznany trener posiadający ponad dwudziestoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu finansów i rachunkowości oraz zarządzania strategicznego i operacyjnego. Przeprowadziła ponad 10.000 godzin szkoleń i warsztatów zarówno w Polsce, jak i zagranicą. Prowadzi kursy przygotowujące do egzaminów CIMA, ACCA i CIA oraz warsztaty z rachunkowości zarządczej. Przez 5 lat współpracowała z BPP Professional Education, gdzie specjalizowała się w szkoleniach z rachunkowości zarządczej, zarządzania finansami i zarządzania strategicznego. Prowadziła kursy przygotowujące do egzaminów CIMA, ACCA i CIA. W latach 2002–2005 pełniła funkcję dyrektora finansowo-administracyjnego TVN S.A., gdzie brała udział m.in. w procesie emisji 235 mln Euro euroobligacji, w restrukturyzacji grupy kapitałowej TVN oraz wejściu na giełdę TVN S.A. W latach 1993–2002 pracowała w PricewaterhouseCoopers w dziale audytu, gdzie specjalizowała się w badaniu sprawozdań finansowych instytucji sektora finansowego. Astrid posiada tytuł Fellow CIMA oraz Fellow ACCA. Ukończyła studia doktoranckie w Szkole Głównej Handlowej w Katedrze Zarządzania i Finansów.

Formularz zgłoszeniowy

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:

Telefon: Faks: e-mail:

- ☐ Wyrażam zgodę na przysyłanie przez Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- ☐ Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanym z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przysyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- ☐ Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.
- ☐ Akceptuję regulamin wydarzenia.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

PROSIMY O ZAZNACZENIE WŁAŚCIWEJ OPCJI:

☐ **7900 ZŁ/OS + 23% VAT przy zgłoszeniu do 11 stycznia 2019 r.**

☐ **8500 ZŁ/OS + 23% VAT przy zgłoszeniu do 8 lutego 2019 r.**

☐ **8900 ZŁ/OS + 23% VAT przy zgłoszeniu po 8 lutego 2019 r.**

Cena obejmuje: udział w warsztatach, materiały, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres aneta.biskup@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczęć firmy