

SALES & OPERATIONS PLANNING 2019

Doświadczalna analiza procesu

HOT TOPICS

- co nie działa we wdrożeniu S&OP i jak temu zapobiec
- ciemna sfera rzeczywistości polskich firm – konsekwencje niestosowania S&OP
- lepsze jest wrogiem dobrego – jak w ramach S&OP radzić sobie z transportem i logistyką
- jak zacząć optymalizację, aby wyciągnąć odpowiednie wnioski
- S&OP podczas zmiany organizacyjnej i technologicznej
- podróż w nieznaną – droga do standardu klasy A z perspektywy Shop Floor
- transformacja produkcji – zaawansowana optymalizacja procesów planowania i harmonogramowania
- prognozowanie popytu w zmieniających się warunkach

Case study firm:

**CERSANIT / NOVARTIS / ŻYWIEC ZDRÓJ
HENKEL / SIEMENS / MARS**

W gronie prelegentów m.in.:



Adam Wielgosz
f. Supply Chain Director
Central Europe, MARS



Tomasz Stąła
Dyrektor Operacyjny
ds. części zamiennych,
COMPIN FAINSA



Paweł Strzelecki
Planning Director,
CERSANIT GROUP



Wojciech Makowski
Production Manager,
NOVARTIS



Łukasz Piecuszek
Demand Planning Manager,
ŻYWIEC ZDRÓJ



Sebastian Lemieszek
Digital Maturity Assessor,
Siemens Polska

PARTNER MERYTORYCZNY

DSR FACTORY®

PATRON MERYTORYCZNY


Instytut Logistyki i Magazynowania

PATRON MEDIALNY


PSML

logistyka  rp.pl

Presja niższych cen ze strony Klientów dotyka firmy produkcyjne od dobrych kilku lat. Do tego oczekiwania krótszych terminów realizacji i dużej elastyczności. Ci, którzy nie nadążają płacą cenę utraty udziałów w rynku, spadku sprzedaży i pikującego zysku.

Zapraszamy na wyjątkowe szkolenie, podczas którego dowiedzą się Państwo:

- jakich błędów unikać we wdrożeniu S&OP?
- jak sobie radzić w przypadku zmian popytu?
- jak firma może zaoszczędzić dzięki automatyzacji i robotyzacji?
- jakie są przetłomowe rozwiązania dla produkcji?
- czy prognozowaniu można ufać? Jak sygnalizować zagrożenia związane z popytem?
- jakie zagrożenia napotkamy w realizacji planów w przyjętym horyzoncie planowania? Wnikliwe omówienie możliwych scenariuszy rozwiązania problemów
- jakie są przyczyny opóźnienia procesu produkcyjnego i jak im zapobiec?
- jak pozyskiwać wiedzę z danych przemysłowych dla wspomagania decyzji w procesie produkcyjnym?

Jeżeli chcą Państwo zdobyć aktualną wiedzę zarówno od przedstawicieli rynku – praktyków jak i ekspertów, nie może Państwa zabraknąć na tym wydarzeniu.

Na szkolenie zapraszamy:

- dyrektorów produkcji / szefów produkcji / kierowników produkcji
- dyrektorów sprzedaży / szefów sprzedaży / kierowników sprzedaży w firmach produkcyjnych
- inżynierów / specjalistów działów produkcji, organizacji, planowania i harmonogramowania produkcji
- technologów, zaopatrzeniowców, konstruktorów odpowiedzialnych za prognozowanie popytu

Serdecznie zapraszam do udziału!



Agnieszka Sychała
Project Manager

tel. 22 4630188,
agnieszka.sychala@rp.pl

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Oficjalne rozpoczęcie. Powitanie uczestników i prelegentów
Agnieszka Spychała – Project Manager, Dziennik Rzeczpospolita

9:35

Są błędy – są sposoby ich rozwiązania. Wąskie gardła w cyklu S&OP**Adam Wielgosz – f. Supply Chain Director Central Europe, MARS**

- Warunki wstępne udanego wdrożenia
- **CASE STUDY:** Formalizacja celów S&OP w procesie PDR
- Główne korzyści procesu
- **CASE STUDY:** 7 mln \$ w 7 dni
- Najczęstsze przeszkody i wąskie gardła
- **CASE STUDY:** Less is more czyli jak poprawnie określić zakres procesu S&OP.
- **CASE STUDY:** Źródła danych i ich rola w procesie S&OP
- **CASE STUDY:** Dyscyplina vs. elastyczność
- Interaktywna sesja pytań i odpowiedzi

11:00

Przerwa na kawę i herbatę

11:15

Jak zbudować przewagę konkurencyjną – konsekwencje niestosowania S&OP**Tomasz Stala – Dyrektor Operacyjny ds. Części Zamiennych, COMPIN FAINSA**

- INTEGRACJA SYSTEMOWA – występowanie niepożądanych zdarzeń
- NORMY ISO to nie wszystko – nie zapewniają sukcesu organizacji
- BLOKADY KOMUNIKACYJNE i sprzeczne interesy na przykładzie organigramu firmy produkcyjnej
- SILOSOWOŚĆ w organizacji – jak S&OP pomaga w zarządzaniu pionami w firmie produkcyjnej
- FIRMA TO NIE LEGO – TO LUDZIE. Tam gdzie etap projektu opiera się na ludziach, tam istnieje największe ryzyko błędu. Dlaczego S&OP eliminuje to ryzyko?
- DOJRZAŁOŚĆ PRACOWNIKA – dlaczego warto uczyć się na błędach
- Konsekwencje niestosowania S&OP lub jego zaniedbania

12:15

Lepsze jest wrogiem dobrego – czyli jak w ramach S&OP radzić sobie z transportem i logistyką**Beniamin D. Matecki – Logistics and Transport Consultant, Supply Chain, TSL, HUB logistics**

- Budżetowanie rozwiązań transportowych – wynagradzanie pracowników za wykonanie budżetu / brak jego realizacji
- Dobór podwykonawców – duży operator vs działania własne
- Bezpieczeństwo transportów vs oszczędności
- Gdzie leży twój punkt ciężkości transportowej?
- Inwestycja w magazynowanie – wizja dzisiaj i jutro – czy na pewno wiesz czego będziesz potrzebował?
- Potrzeby omnichannelowe współczesnego przedsiębiorstwa – dzisiaj, jutro, potem
- Automatyzacja procesów magazynowych vs zasoby ludzkie – co się bardziej opłaca?
- Ustal jak chcesz budżetować pracę? Dostosuj organizację do swojej filozofii działania
- **CASE STUDY:** Centralizacja działań logistycznych w firmie handlowej, przeniesienie magazynu wraz z jego rozbudową oraz likwidacją magazynów lokalnych czy też automatyzacja procesów magazynowych w ramach działań operacyjnych firmy handlowej. W zakresie transportu omówimy możliwości doboru odpowiednich narzędzi transportowo-operacyjnych w zależności od skali działania i doboru partnera: operator, niezależna firma transportowa czy sprawna spedycja – odpowiednie dostosowanie własnych działań operacyjnych pozwoli na usprawnienia procesowe, kosztowe oraz czynią pracę bardziej przewidywalną a większość ludzi lubi przewidywalne sytuacje.

13:00

Przerwa na lunch

13:30

Blaski i cienie S&OP w polskiej firmie produkcyjnej. Okiem praktyka z perspektywy 15 lat i siedmiu udanych i trudnych projektów transformacji.**Roman Wendt – Efficiency and business transformation expert, Stowarzyszenie Interim Managers SIM**

- S&OP – prosta koncepcja z potężnym potencjałem konkurencyjnym
- Proza życia firmowego czyli S&OP fasadowy
- Ludzie nie są głupi czyli czemu S&OP nie działa
- Główne lekcje z porażek i sukcesów wdrażania S&OP
- **CASE STUDY:** Wdrożenie S&OP pod lupą – firmy produkcyjnej B2B.

14:15

Procesy planistyczne w firmie Cersanit, czyli jak zacząć optymalizację, aby wyciągać odpowiednie wnioski. CASE STUDIES**Paweł Strzelecki – Planning Director, CERSANIT GROUP****Artur Buła – CEO, BiModal Solutions**

- Specyfika firmy Cersanit. Złożoność łańcucha dostaw i miejsce w procesie planistycznym przedsiębiorstwa
- Idea wprowadzenia narzędzia planistycznego i jego wpływ na procesy planistyczne (MPS, DRP, RCCP/CP) w firmie. Możliwości standaryzacji oraz wydużenia horyzontu planistycznego: tydzień, a miesiąc
- Efektywność narzędzia planistycznego. Jak szybko i w odpowiednim momencie identyfikować szanse oraz ryzyko biznesowe, aby zaoszczędzić czas, który można przeznaczyć na realizację kluczowych działań biznesowych
- Platforma planistyczna jako odpowiedź świata IT na potrzeby biznesu. Dlaczego rozwiązanie oparte na specjalnej platformie jest lepsze od systemu „z pudełka” oraz jak wdrażać takie rozwiązanie
- Największe wyzwania podczas wdrożenia platformy. Charakterystyka wdrożenia platformy z jej największymi wyzwaniami

15:15

Przerwa na kawę i herbatę

15:30

S&OP podczas dużej zmiany organizacyjnej i technologicznej**Jacek Biliński – Ekspert Branży Oil & Gas**

- **CASE STUDY:** zamknięcie dwóch fabryk w Europie i przeniesienie produkcji. Utworzenie centralnego magazynu i outsourcing logistyki. Przeniesienie działów wsparcia z poszczególnych krajów do Centrum serwisowego. Wdrożenie ERP SAP
- Wyzwania: kumulacja współzależnych i kompleksowych projektów w jednym czasie (2 lata). Zmiany organizacyjne i z tym związane zmiany zespołu
- Proces dochodzenia do sukcesu. Co poszło dobrze? Czego nie przewidzieliśmy? Co zrobilibyśmy lepiej?

16:15

Zakończenie I dnia spotkania

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Podróż w nieznane – droga do standardu klasy A z perspektywy Shop Floor**Wojciech Makowski – Production Manager, Novartis****Przemysław Wierzbicki – Project Engineer, Novartis**

- Kluczowe elementy skutecznej realizacji planu
- Dyscyplina w codziennym zarządzaniu zleceniami
- Korzyści płynące ze stabilności planu
- Narzędzia IT wspierające procesy biznesowe
- Zmiana nawyków drogą do doskonałości operacyjnej – zacznij od siebie

10:30

Przerwa na kawę i herbatę

11:15

Zacznij cyfrową transformację produkcji od zaawansowanej optymalizacji procesów planowania i harmonogramowania**Przemysław Boniecki – Senior Business Development Manager, DSR SA, Principal Business Consultant CPIM®**

- **CASE STUDY:** projekt wdrożenia usprawnienia procesów planowania produkcji w którym założone i osiągnięte zostały wymierne efekty. Prelegenci odniosą się do wybranych celów biznesowych takich jak np. skrócenie LT dla zamówień o x procent (np. z 4 do 5 dni) skrócenie LT dla zamówień magazynowych w eksporcie o 15% przy utrzymaniu wysokiej, ściśle określonej, dostępności produktów do sprzedaży, zdolność do utrzymania 100% realizacji w terminie zleceń dla wybranych grup produktów pomimo zmieniających się zamówień od Klientów i stałemu ograniczaniu zapasu magazynowego dla tych produktów, zdolność do utrzymania jako standard realizacji ilościowej zamówień klientów na poziomie >x%, utrzymanie zdolności realizacji pilnych zleceń klienta z możliwością podania rzeczywistego terminu realizacji zlecenia z pewnością bliską 100%, zmniejszenie zapasu surowców poprzez zmianę sposobu ich zamawiania pod konkretne daty wg harmonogramu zamiast podejścia „cały surowiec dostępny na koniec tygodnia poprzedzającego tydzień produkcji”.

12:15

Od prognozowania do zarządzania popytem – kolejne etapy rozwoju procesu zarządzania popytem**Łukasz Piecuszek – Demand Planning Manager, Żywiec Zdrój**

- Specyfika konsumenta, kategorii i firmy
- Kolejne etapy rozwijania procesu planowania popytu
- Ludzie, zasoby, procesy – wpływ kolejnych etapów na funkcje współpracujące

13:15

Przerwa na lunch

13:45

Cyfrowa produkcja – cyfrowy bliźniak: korzyści i wyzwania**Sebastian Lemieszek – Digital Maturity Assesor, Siemens Polska**

- Cyfrowy bliźniak – wizja czy rzeczywistość?
- W jaki sposób cyfrowy bliźniak wpływa na rzeczywistość?

14:30

Trendy i wyzwania w zakresie Supply chain 4.0**Waldemar Osmólski – Head of Logistics Expertise Department, Instytut Logistyki i Magazynowania**

- Wykorzystanie najnowszych rozwiązań technologiczno-organizacyjnych w komunikacji pomiędzy poszczególnymi ogniwami ekosystemów logistycznych
- Wskazanie konkretnych rozwiązań oraz przykłady ich wykorzystania w praktyce
- Konieczność stosowania standardowych rozwiązań zarówno w aspekcie identyfikacji komponentowej, jak i komunikacyjnej

15:15

Zakończenie, wręczenie certyfikatów

**Jacek Biliński – Ekspert Branży Oil & Gas**

Manager z międzynarodowym doświadczeniem w kierowaniu działami sprzedaży oraz wdrażaniu projektów IT. Pracuje z firmami w branży Paliw, Energii oraz IT. Ponad 20 lat pracował w firmie Shell. W regionie Europy centralnej i wschodniej pełnił funkcje Business & IT Development Managera, Dyrektora d/s Handlowych, Marketing Managera. Był Członkiem Zarządu spółek Shell w Polsce. Kierował zmianą w organizacji oraz przeniesieniem procesów obsługi klienta do centrum usług. Wprowadził do businessu wiele rozwiązań w nowych technologiach cyfrowych. Jego głównym obszarem zainteresowania są nowe technologie oraz ich realna wartość dodana weryfikowana poprzez pilotażowe oraz finalne projekty wdrożeniowe w businessie.

**Przemysław Boniecki – Senior Business Development Manager, DSR SA, Principal Business Consultant CPIM®**

Międzynarodowy konsultant biznesowy firmy DSR w obszarze zarządzania produkcją i logistyką. Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie zarządzania procesami firm produkcyjnych i dystrybucyjnych. Jako doradca, analityk i autor rozwiązań biznesowych brał udział w realizacji projektów wdrożeniowych w kilkunastu firmach przemysłowych. W trakcie swojej kariery zawodowej odpowiadał m.in. za prowadzenie audytów i przygotowywanie analiz funkcjonowania systemów produkcyjnych, wypracowywanie koncepcji oraz sposobów planowania i harmonogramowania produkcji, wsparcie procesu projektowania nowych funkcjonalności aplikacji QAD. Prelegent i mówca w trakcie licznych konferencji poświęconych efektywnemu wprowadzaniu systemów informatycznych wspomagających procesy logistyczne i produkcyjne. Podczas swoich wystąpień prezentuje doświadczenia, rozwiązania i najlepsze praktyki w zakresie implementacji rozwiązań dla przedsiębiorstw przemysłowych.

**Artur Buła – CEO, BiModal Solutions**

Ekspert w zakresie systemów ERP, od lat zajmujący się optymalizacją procesów biznesowych. Rozwiązania do zarządzania planowaniem, w tym S&OP, to jego niezawodna odpowiedź na rosnące potrzeby rynku. Absolwent Wydziału Informatyki i Ekonometrii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Doświadczenie na stanowiskach Customer Director oraz Senior Project Manager zdobywał pracując w międzynarodowych środowiskach, m.in. w Niemczech oraz Stanach Zjednoczonych. W USA współpracował z ponad 50 klientami, wdrażając rozwiązania biznesowe oparte na systemach ERP. W latach 2011–2012 zbudował dział zajmujący się systemami ERP w spółce IMI Critical Engineering (CCI). Od 2012 roku pracując w Polsce z sukcesem wprowadził na nasz rynek bimodalną platformę Novacura Flow, wykorzystywaną do optymalizacji procesów krytycznych w utrzymaniu ruchu, serwisie, logistyce i produkcji. Stworzył firmę BiModal Solutions, która wspiera przedsiębiorstwa z sektora produkcyjnego, budując dedykowane rozwiązania planistyczne, oparte na nowoczesnych i innowacyjnych technologiach firmy IBM.

**Sebastian Lemieszek – Digital Maturity Assesor, Siemens Polska**

Posiada ponad 10 letnie, w tym międzynarodowe doświadczenie w obszarze zarządzania i optymalizacji produkcji oraz projektowania procesów okotoprodukcyjnych ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu lotniczego. Specjalizuje się w budowaniu świadomości i wdrażaniu rozwiązań związanych z obszarem Industry 4.0 - identyfikuje innowacyjne kierunki rozwoju oraz nowe możliwości technologiczne, wspierając rynkową konkurencyjność klientów. Absolwent Politechniki Lubelskiej na kierunku Zarządzanie i Inżynieria Produkcji oraz Mechanika i Budowa Maszyn. Wcześniej, przez 7 lat, związany z firmą Pilatus Aircraft.

**Wojciech Makowski – Production Manager, Novartis**

Absolwent Politechniki Łódzkiej oraz Akademii im. Leona Koźmińskiego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenia w przemyśle farmaceutycznym. W chwili obecnej odpowiada za ponad 100 osobowy zespół produkcyjny. Jego życiowe motto „Trudne, ale nie niemożliwe” dodaje mu energii do podejmowania najtrudniejszych wyzwań biznesowych. Spełnia się pracując z ludźmi. Jako lider zmiany, z powodzeniem zrealizował usprawnienia w obszarze produkcji związane z efektywnością, jakością oraz łańcuchem dostaw.

**Benjamin D. Matecki – Logistics and Transport Consultant, Supply Chain, TSL, HUB logistics Sp. z o.o.**

Wieloletni menadżer logistyki, specjalizujący się w rozwoju firm z sektora TSL. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w zarządzaniu logistycznym i supply chain oraz rozbudowie możliwości firm spedycyjnych i logistycznych. Jako manager projektów wybudował ponad 200 000 m² magazynów w całej Polsce oraz prowadził procesy przygotowania operacyjnego tych jednostek do działania operacyjnego. W swojej drodze zawodowej opiera się na filozofii J. Gattorna – orientuj się na klienta – nie na konkurencję.


Waldemar Osmólski – Head of Logistics Expertise Department, Instytut Logistyki i Magazynowania

Praktyk i menedżer z ponad 25 letnim doświadczeniem w branży logistycznej zajmujący stanowiska Dyrektora Zarządzającego i Prezesa Zarządu w firmach logistycznych oraz Agencji Pracy Tymczasowej, doktor nauk technicznych z zakresu systemów symulacyjnych w transporcie, absolwent studiów MBA programu Trent University – Nottingham UK, Kierownik Centrum Logistyki w Instytucie Logistyki i Magazynowania, autor wielu publikacji, posiadający wiedzę i doświadczenie w prowadzeniu projektów międzynarodowych, takich jak: e-Impact, Cloud prowadzonych przy współpracy między innymi z: Port Lisboa, BCT, Qumak, Logit One, autor wielu artykułów naukowych z zakresu stosowania metod optymalizacyjnych w procesach projektowych oraz cyfryzacji łańcuchów dostaw.


Łukasz Piecuszek – Demand Planner Żywiec Zdrój

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego. Swoją karierę rozpoczął w 2008 roku jako Sales Analyst w firmie Miraculum. W kolejnych latach związany z czołowymi firmami z sektora FMCG: Foodcare, Danone czy Nestlé. Od 2014 r. jako Demand Planner w firmie Żywiec-Zdrój. Posiada doświadczenie w zakresie planowania popytu, prognozowania czy realizacji projektów S&OP.


Tomasz Stala – Dyrektor Operacy ds. Części Zamiennych, COMPIN FAINSA

Absolwent Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej, studiów podyplomowych na wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz Wydziału Mechanicznego Politechniki Łódzkiej. 16 lat doświadczenia w zarządzaniu operacyjnym produkcją. Doświadczenie w tworzeniu nowych wydziałów oraz firm produkcyjnych. Przyjęty na studia MBA Polish-American Center of Management, które zaczynam od października. Miłośnik kultury chudego zarządzania – Lean Six Sigma Black Belt.


Paweł Stryzecki – Planning Director, Cersanit Group

Manager z wieloletnim doświadczeniem w zakresie planowania produkcji, demand planning i zarządzania zapasem. Specjalizuje się w zarządzaniu opartym o najwyższe standardy Supply Chain w standardzie Apics i zaawansowane procesy, jak S&OP. Zarządzając pracą planistów z zakładów produkcyjnych w Polsce, Niemczech, Rosji oraz na Ukrainie, wdrożył w swojej organizacji standardy dla planowania produkcji i zarządzania zapasem w ramach efektywnego Supply Chain. Obecnie kieruje łańcuchem dostaw w obszarze Demand Planningu oraz Planowania Produkcji na poziomach MPS, DRP oraz S&OP we wszystkich 11 zakładach produkcyjnych grupy w ramach efektywnego Supply Chain we wszystkich kategoriach asortymentu przedsiębiorstwa. Uczestnicząc aktywnie w optymalizacji procesów firmowych, przeprowadził procesowi wdrożenia nowego narzędzia planistycznego IBM Planning Analytics we współpracy z firmą BiModal.


Roman Wend – Efficiency and business transformation expert, Stowarzyszenie Interim Managers SIM

Ekspert efektywności biznesowej, doskonały praktyk dzielący się swoimi doświadczeniami, do których należy zaliczyć ponad 20 projektów wdrażania zmian. Interim Manager z 14 letnim doświadczeniem. Orędownik produktywności, dla którego wszystkie narzędzia i działania, choćby najbardziej rozwinięte technologicznie, są tylko drogą do celu jakim jest efekt i usatysfakcjonowani ludzie, którzy go tworzą. Najwięcej potencjału dla usprawnień odnajduje łącząc sprzedaż i oczekiwania klientów ze sprawną realizacją zamówień. Zdobywał doświadczenie tworząc od podstaw i doprowadzając do pozycji lidera branży swoją firmę usługową B2B (od poziomu start-upu do sprzedaży), a następnie pracując w ogólnopolskiej firmie konsultingowo-wdrożeniowej i realizując własne projekty zmian. Autor książek z zakresu usprawniania biznesu i wdrażania zmian, oraz 2 metodyk biznesowych. Założyciel Stowarzyszenia Interim Managers.


Adam Wielgosz – f. Supply Chain Director Central Europe, MARS

Ekspert w dziedzinie łańcucha dostaw i zakupów z ponad 20-letnim doświadczeniem zdobytym w Europie w najlepszych firmach z branży FMCG, farmaceutycznej i chemicznej, takich jak Danone, Colgate-Palmolive czy PepsiCo. Mieszkając i pracując w kilku krajach regionu EMEA, z powodzeniem zarządzał ponad 500 osobowymi, wielofunkcyjnymi zespołami, w ramach ról o coraz większym zakresie odpowiedzialności i złożoności. Leader i jednocześnie pragmatyk zorientowany na cele który osiągał trwałą poprawę wyników we wszystkich obszarach swojej działalności. Pasjonat w dziedzinie rozwoju młodych talentów z obszaru łańcucha dostaw. Prywatnie promotor dobrej kuchni i wina, przewodnik górski oraz wielbiciel gry na gitarze klasycznej.


Przemysław Wierzbicki – Project Engineer, Novartis

Absolwent SGGW, Politechniki Warszawskiej oraz SGH. W firmie Novartis odpowiedzialny za prowadzenie projektów optymalizacyjnych. Jest również ekspertem w zakresie KPI mierzących efektywność łańcucha dostaw. Z sukcesem wdrożył wiele narzędzi Lean w obszarze produkcji m.in.: A3, PDCA, RCA, 5S, SMED, Visual Management oraz system MES do zarządzania efektywnością maszyn.

SALES & OPERATIONS PLANNING 2019.

Doświadczalna analiza procesu

TERMIN / MIEJSCE WYDARZENIA:**10-11 września 2019 r. / Centrum konferencyjno-szkoleniowe Golden Floor Centrum, ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa**

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

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

Telefon: Faks: e-mail:

Informujemy, że Administratorem Twoich danych osobowych jest Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie przy ul. Prostej 51, 00-838 Warszawa, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy Sąd Gospodarczy XII Wydział Rejestrowy pod numerem KRS: 0000660475. Celem przetwarzania Twoich danych (imię, nazwisko, adres email, stanowisko, numer telefonu) jest realizacja usługi szkoleniowej „Sales & Operations Planning 2019. Doświadczalna analiza procesu”, świadczenie usług drogą elektroniczną oraz działania marketingowe dotyczące produktów spółki Gremi Media.

W związku z przetwarzaniem tych danych przysługują następujące prawa:

- dostęp do danych, w tym uzyskania kopii danych,
- żądanie sprostowania danych,
- usunięcie danych (w określonych sytuacjach),
- wniesienie skargi do organu nadzorczego zajmującego się ochroną danych osobowych,
- sprzeciwu wobec przetwarzania danych,
- ograniczenie przetwarzania danych.

W zakresie w jakim dane są przetwarzane w ramach świadczonej usługi (dane niezbędne do świadczenia usługi) można także skorzystać z:

- prawa do przenoszenia danych osobowych, tj. do otrzymania od administratora danych osobowych, w ustrukturyzowanym, powszechnie używanym formacie nadającym się do odczytu maszynowego.

W celu skorzystania z powyższych praw udostępniamy następujące kanały komunikacji:

FORMA PISEMNA / Adres: Gremi Media SA, ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa POCZTA ELEKTRONICZNA / Adres email: dane_osobowe@rp.pl

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie 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. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń tj. na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- * 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. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- * Akceptuję regulamin wydarzenia. * zgody obligatoryjne

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie 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. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń tj. na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- * 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. Przyjmuję do wiadomości, że mogę w dowolnym momencie wycofać tę zgodę. Wycofanie przeze mnie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie mojej zgody przed jej wycofaniem.
- * Akceptuję regulamin wydarzenia. * zgody obligatoryjne

SALES & OPERATIONS PLANNING 2019.

Doświadczalna analiza procesu

TERMIN / MIEJSCE WYDARZENIA:

10-11 września 2019 r. / Centrum konferencyjno-szkoleniowe Golden Floor Centrum, ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa

CENA:

EB (early birds): 1600 netto do 12 lipca 2019 r.

I cena: 1950 netto do 31 sierpnia 2019 r.

II cena: 2350 netto do 10 września 2019 r.

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, materiały, lunch, przerwy kawowe.

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Zgłoszenie udziału w usłudze edukacyjnej wymaga przesłania wypełnionego formularza rejestracyjnego dostępnego na stronie www.konferencje.rp.pl. Zgłoszenie udziału dokonywane jest poprzez przesłanie wiadomości e-mail do Gremi Media SA (dalej „Organizator”) pod adres anna.szalaj@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”). Zgłoszenie jest skuteczne pod warunkiem otrzymania od Organizatora potwierdzenia poprzez otrzymanie wiadomości e-mail z potwierdzeniem uczestnictwa w usłudze edukacyjnej. Osoba, która otrzymała potwierdzenia zgłoszenia nabywa status uczestnika (dalej „Uczestnik”).
- Potwierdzenie Zgłoszenia skutkuje zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej i stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz stanowi podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę edukacyjną (dalej „Opłata”).
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności, nie później jednak niż w dniu rozpoczęcia świadczenia usługi edukacyjnej na rachunek Organizatora:
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 usługi edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja wymaga formy dokumentowej i doręczenia Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed rozpoczęciem świadczenia usługi edukacyjnej Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjno-gwarancyjną w wysokości 400 zł + 23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed rozpoczęciem świadczenia usługi edukacyjnej, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty opłaty administracyjno-gwarancyjnej w wysokości (100% Opłaty).
- W przypadku braku zgłoszenia rezygnacji i nieobecności Uczestnika podczas świadczenia usługi edukacyjnej Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty opłaty administracyjno-gwarancyjnej w wysokości (100% Opłaty).
- W przypadku, gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Organizator proponuje świadczenie usługi edukacyjnej w innym terminie lub w terminie 14 dni roboczych zwraca Opłatę w pełnej wysokości.
- Zgłoszenie jest równoznaczne z akceptacją powyższych postanowień oraz akceptacją warunków Regulaminu oraz oznacza upoważnienie Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania usługi szkoleniowej z ważnych przyczyn.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla Organizatora lub współorganizatora usługi edukacyjnej. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu Opłaty, pełna kwota Opłaty zostanie zwrócona w terminie 14 dni roboczych.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy świadczenia usługi edukacyjnej bez podawania przyczyny.

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy