

LEGAL



WRZESIEŃ - GRUDZIEŃ 2021

Kompetencje biznesowe dla prawników

6. EDYCJA



ORGANIZATORZY



RZECZPOSPOLITA



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
PRAWNIKÓW
PRZEDSIĘBIORSTW

PSPP
10 LAT
RAZEM





Unikalny program dla prawników

Zapraszamy do udziału w Legal MBA, unikalnym programie dla prawników, którzy chcą podnosić swoje kwalifikacje zawodowe w sposób innowacyjny i praktyczny.

Realia rynkowe stawiają zarówno przed prawnikami przedsiębiorstw, jak i związanymi z kancelariami zupełnie nowe wyzwania.

Od prawnika w firmie wymaga się nie tylko świetnej znajomości przepisów prawa czy zmieniającego się orzecznictwa. Oczekuje się także współuczestniczenia w zarządzaniu przedsiębiorstwem i podejmowaniu najważniejszych decyzji. W takich sytuacjach niezbędna jest wiedza z dziedziny ekonomii, rachunkowości, zarządzania, a nawet psychologii.

Ważne negocjacje biznesowe, ustalanie umów gospodarczych zmuszają prawników, aby stali się menedżerami, którzy uczestniczą aktywnie w zarządzaniu przedsiębiorstwem. I w tym właśnie ma pomóc nasz innowacyjny i kompleksowy program, który każdego roku jest udoskonalany, uzupełniany przez uwagi uczestników. Zajęcia prowadzone są z udziałem uznanych ekspertów, wybitnych praktyków z dziedziny prawa, finansów, bezpieczeństwa IT i świata nowych technologii, rozwoju osobistego, komunikacji i zarządzania projektami. Tych ekspertów współpracujących z nami jest coraz więcej.

Zapraszamy zatem zarówno prawników przedsiębiorstw, jak i tych działających w kancelariach prawniczych do udziału w przedsięwzięciu, które daje prawdziwe możliwości poszerzenia zawodowych kompetencji. To już szósta edycja Legal MBA. Poprzednie zostały bardzo wysoko ocenione przez uczestników i zdobyły renomę na rynku podnoszenia kwalifikacji. Zapraszamy do tego ekskluzywnego grona. Wkrótce ruszamy.

Tomasz Pietryga

Zastępca Redaktora Naczelnego „Rzeczpospolitej”



Szanowni Państwo,

Prawnik, menadżer, lider – te role naprzemiennie nakłada na nas codzienna praca dla biznesu. Brak umiejętności odnalezienia się w jednej z nich, powoduje, że w codziennej pracy nie czujemy się pewnie, nasza pozycja zarówno w zespole jak i w firmie, nie pozwala na efektywne, swobodne działanie.

Sposób kształcenia prawników powoduje, że od lat obserwuję jak duże braki edukacyjne mają absolwenci, którzy decydują się na pracę w działach prawnych przedsiębiorstw. Brak wiedzy i praktycznych umiejętności powoduje, że świetni prawnicy nie mają kompetencji do pełnienia dwóch pozostałych ról. Dlatego, jako jedyne w Polsce Stowarzyszenie reprezentujące środowisko prawników przedsiębiorstw, już wiele lat temu podjęliśmy starania aby pomóc prawnikom in-house w zapewnieniu tej luki w edukacji. Stąd program Legal MBA, którego zadaniem jest rozwój kompetencji miękkich i zdobycie wiedzy niezbędnej do pracy dla biznesu.

Z satysfakcją zapraszam Państwa do udziału już w 6. edycji tego unikatowego programu edukacyjnego dla prawników. Niekwestionowanym sukcesem jest fakt, że w trakcie trwania pandemii zrealizowaliśmy dwie edycje programu – w tym jedną w pełnej wersji on-line.

Wysokie kompetencje ekspertów prowadzących zajęcia pozwoliły na dostosowanie programu do nowej formuły on-line, dając tym samym uczestnikom możliwość zdobycia praktycznej wiedzy i umiejętności.

Przed nami kolejna szósta edycja, która w przeważającej części będzie realizowana również w formule on-line. Jestem przekonany, że dzięki niej nasze środowisko zyska kolejnych świetnych prawników w pełni przygotowanych również do pełnienia roli menadżera i lidera.

Waldemar Koper

Prezes Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Prawników Przedsiębiorstw



Zmieniająca się nieustannie rzeczywistość i przyspieszenie procesów cyfryzacji jeszcze bardziej niż wcześniej wymaga od nas wszystkich wzmacniania i rozwijania kompetencji, dostosowanych do nowych warunków, do “nowej normalności”. Czy da się jednak precyzyjnie określić rzeczywistość, która kształtuje się na naszych oczach w tym roku? Czy to kontynuacja trendów z poprzednich lat, czy pandemia wywróciła znany nam porządek i kierunek rozwoju na zawsze? Odpowiedzi na te pytania wydają się kluczowe przy zastanawianiu się nad “pożądanymi” kompetencjami przyszłości.

COVID-19 spowodował modyfikację postaw i oczekiwań, nas jako konsumentów, pracowników i pracodawców. Dla prawników oznacza to jeszcze większą potrzebę multidyscyplinarności, wyjścia poza granice swojej specjalizacji, zwrócenia uwagi w swojej codziennej pracy na aspekty pozaprawne, takie jak inteligencja emocjonalna czy komunikacja. Równie ważne oddziaływanie wywierają trendy związane z cyfryzacją, robotyzacją, czy automatyzacją pracy, a także zwiększający się udział sztucznej inteligencji w naszym życiu. To te aspekty będą stawiać przed prawnikami coraz nowsze i zapewne coraz bardziej skomplikowane wyzwania. Punktem wyjścia do poradzenia sobie z nimi jest właśnie edukacja.

Program Legal MBA powstał właśnie po to, by wspierać rozwój prawników – liderów działów prawnych przedsiębiorstw w dziedzinach wykraczających poza standardową edukację prawniczą. Jest skierowany do tych osób, które chcą kształtować przyszłość, a nie tylko być jej biernymi obserwatorami. Zajęcia, które umiejętnie i kompleksowo łączą wiedzę z praktyką i nowoczesnymi trendami, spotkały się ze świetnym odbiorem uczestników w poprzednich edycjach. Dużą w tym zasługę – poza samym programem studiów – mają oczywiście wykładowcy, wśród których znajdują się liderzy, praktycy biznesu, znani i cenieni prawnicy.

Program Legal MBA, który jest realizowany pod patronatem kancelarii PwC Legal, jest bardzo różnorodny i uwzględnia kluczowe dla sukcesu prawników obszary, m.in.: zarządzanie ludźmi, komunikacja, nowe technologie, zarządzanie projektami biznesowymi, finanse, czy bezpieczeństwo informatyczne.

Współpraca, wymiana wiedzy i najlepszych praktyk oraz dyskusje na najważniejsze dla branży prawniczej tematy, przyczyniają się do podnoszenia jakości rynku usług prawniczych i odpowiadania na wyzwania jakie niesie ze sobą zawód prawnika. Zmieniająca się rzeczywistość biznesowa i “nowa normalność”, w której obecnie funkcjonujemy, z dnia na dzień mnoży wyzwania dla firm, a te o podłożu prawnym stanowią najczęściej punkt wyjścia do wszelkich działań organizacji. Nie dziwi więc, że rola prawników przedsiębiorstw zmienia się jeszcze szybciej niż wcześniej, poszerzając kompetencje i obszary odpowiedzialności.

Serdecznie zapraszam Państwa do wzięcia udziału w programie Legal MBA.

Cezary Żelaźnicki

Radca prawny, partner zarządzający kancelarią 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 uniknąć błędów w sferze komunikacji i budowania marki własnej
- ✓ Zdobędziesz nową perspektywę działania dzięki dyskusjom i interakcjom z innymi uczestnikami i wykładowcami
- ✓ Zostaniesz członkiem Klubu Legal MBA i otrzymasz możliwość wymiany doświadczeń i budowania relacji z uczestnikami wszystkich edycji



LEGAL MBA jest realizowany w systemie modułowym i formule mieszanej

Sześć 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.

Formuła mieszana to połączenie zajęć stacjonarnych z edukacją zdalną oraz wyraźne rozdzielenie zajęć teoretycznych od zajęć praktycznych.

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	 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
	 17:00 PODSUMOWANIE	

Szczegółowa agenda

TERMINY MODUŁÓW:

24-26 września 2021 formuła online

Zarządzanie projektami prawniczymi

8-9 października 2021 formuła online

Prawnik jako lider i manager

22-24 października 2021 formuła online

Nowoczesne technologie w pracy prawnika

5-7 listopada 2021 formuła online

**Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem. Innowacyjne modele biznesowe.
Wpływ nowych technologii na strategię biznesową**

19-21 listopada 2021 formuła online

Finanse dla prawników

3-5 grudnia 2021 formuła stacjonarna

Public relations - sztuka komunikowania i budowanie marki własnej prawnika

ZJAZD I 24-25-26 WRZEŚNIA 2021

24.09.2021 (piątek)

MODUŁ 1 – ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI PRAWNICZYMI

14:00	Czas na logowanie
14:25	Uroczyste rozpoczęcie programu Legal MBA
14:30	Prawnik jako zarządzający ryzykiem w projekcie. Analiza obszarów ryzyka prawnego Beata Kiedrowicz – Partner, radca prawny, kancelaria PwC Legal Wojciech Trzciński – consuel, radca prawny, kancelaria PwC Legal - Jak skutecznie opisać ryzyko prawne w projekcie? Zarządzanie ryzykiem w projekcie prawnym a projekcie biznesowym - Podział kompetencji pomiędzy wewnętrzną dział prawną a kancelarię współpracującą na projekcie - Rola prawnika w projekcie a podejmowanie decyzji na temat ryzyka biznesowego wynikającego z przeprowadzonych analiz projektu - Jak zarządzać, monitorować i kontrolować ryzyko w projekcie? Metody ograniczania ryzyka prawnego
16:30	Przerwa
16:45	Harmonogramowanie, budżetowanie, mapowanie i ewaluacja projektu – techniki i narzędzia Beata Kiedrowicz – Partner, radca prawny, kancelaria PwC Legal Wojciech Trzciński – consuel, radca prawny, kancelaria PwC Legal - Szybka realizacja zadań a odpowiedzialność prawnika – jak efektywnie zaplanować czas projektu? - Metody wyznaczania i rozliczania celów, za pomocą których zwiększymy wydajność projektu - Jak efektywnie zarządzać budżetem, by zachować rentowność projektu? - Skuteczne metody mapowania w projekcie prawnym - Aplikacje, oprogramowania i rozwiązania, które pomogą zarządzać projektami w Twojej firmie - W jaki sposób zbudować system bieżących zatwierdzeń? Narzędzia elektroniczne do zarządzania dokumentacją i czasem - Jak zmierzyć wpływ działań działu prawnego na sukces całego projektu biznesowego? - Co wpływa na ocenę efektywności projektu prawnego? Jakże KPI możesz stosować?
18:45	Zakończenie

25.09.2021 (sobota)

9:00	Czas na logowanie
09:30	Prawnik jako Project Leader czyli rola prawnika w zarządzaniu projektem biznesowym Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi - Koordinacja, zarządzanie czy kształtowanie – rola prawnika w projekcie - Wyzwania i ograniczenia stojące przed prawnikiem zarządzającym projektem biznesowym
11:30	Przerwa
11:45	Projekt prawny jako integralna część zarządzania projektami biznesowymi Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi - Za pomocą jakich technik zintegrujesz projekt prawny z pozostałymi działaniami Twojej firmy? - Analiza projektów biznesowych, w których kluczową rolę odgrywa dział prawny. Jak włączyć prawników w duże projekty biznesowe? - W jaki sposób efektywnie osadzać projekt prawny w strategii firmy? - Jak biznes wpływa na decyzje prawne? Jak zrealizować projekt nie blokując biznesu?
13:15	Przerwa

14:00	Delegowanie w zarządzaniu projektami prawniczymi Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi
16:00	Przerwa
16:15	Zarządzanie projektami prawnymi i organizacyjnymi – kluczowe zasady i umiejętności Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi • Rodzaje i specyfika projektów prowadzonych w kancelarii/dziale prawnym. • Kluczowe zasady prowadzenia projektów w kancelarii/dziale prawnym. • Umiejętności skutecznego prawnika – menedżera projektu. • Najważniejsze czynniki sukcesu projektów prawnych i organizacyjnych.
17:15	Zarządzanie zespołem projektowym Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi • 5 faz rozwoju zespołu projektowego. • Rola prawnika – menedżera w poszczególnych fazach rozwoju zespołu. • Jak skutecznie zorganizować współpracę pomiędzy działem prawnym a kancelarią zewnętrzną? • Dysfunkcje zespołów projektowych.
18:45	Zakończenie

26.09.2021 (niedziela)

9:00	Czas na logowanie
09:30	Komunikacja w zespole projektowym Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi • Kompetencje komunikacyjne prawników. • Podstawowe techniki komunikacji interpersonalnej – ćwiczenia warsztatowe. • Komunikacja z uwzględnieniem różnych osobowości i stylów myślenia. • Delegowanie zadań – podstawowe zasady i techniki.
11:30	Przerwa
11:45	Zarządzanie zmianą w kancelarii i dziale prawnym Ryszard Sowiński, prof. WSB - ekspert w obszarze zarządzania kancelariami prawnymi • Zarządzanie zmianą jako kluczowa umiejętność szefa kancelarii, działu prawnego. • Zmiany organizacyjne – logika i przebieg procesu. • Pokonywanie oporu przed zmianą. • Rola szefa kancelarii, działu prawnego w procesie zmiany. • Techniki i narzędzia zarządzania zmianą w kancelarii, działu prawnego
13:45	Przerwa
14:30	Zakończenie

ZJAZD II, 8-9 PAŹDZIERNIKA 2021

08.10.2021 (piątek)

MODUŁ 2 – PRAWNIK JAKO LIDER I MANAGER

14:00 Czas na logowanie

14: 30 Prawnik jako lider, cz. 1

Dr inż. Dariusz Użycki, Head of Industrial Sector CEE&CIS, Pedersen & Partners

- Czym jest przywództwo?
- Dlaczego ludzie mieliby za Tobą pójść?
- Co robić, żeby ludziom chciało się chcieć?
- Twój styl przywództwa / Autorefleksja praktyczna

Formuła zajęć

Wykład interaktywny

Moderowana dyskusja

Warsztaty / ćwiczenia (na bazie analizy przypadków, rozmowa z pracownikiem)

16:00 Przerwa

16:15 Prawnik jako skuteczny manager i lider, cz. 2

Dr inż. Dariusz Użycki, Head of Industrial Sector CEE&CIS, Pedersen & Partners

17:30 Przerwa

17:45 Prawnik jako skuteczny manager i lider, cz. 3

Dr inż. Dariusz Użycki, Head of Industrial Sector CEE&CIS, Pedersen & Partners

19:00 Zakończenie

09.10.2021 (sobota)

9:00 Czas na logowanie

9:30 Rola osobowości w zarządzaniu zespołem

Dr inż. Dariusz Użycki, Head of Industrial Sector CEE&CIS, Pedersen & Partners

- Czym jest, od czego zależy i jak się przejawia „osobowość”?
- Jakie czynniki wpływają na postawy i zachowania lidera?
- Praktyczne klasyfikowanie i rozpoznawanie typów osobowości
- Zarządzanie zespołem – jak z różnorodności uczynić siłę (analiza przypadku)

12:30 Przerwa

13:15 Podsumowanie i zakończenie

ZJAZD III, 22-23-24 PAŹDZIERNIKA 2021

22.10.2021 (piątek)

MODUŁ 3 – NOWOCZESNE TECHNOLOGIE W PRACY PRAWNIKA

14:00	Czas na logowanie
14:30	Digitalizacja obiegu dokumentów i informacji w organizacji - paperless Mariusz Kamiński – counsel, adwokat, kancelaria PwC Legal Marta Dąbrowska - associate, kancelaria PwC Legal • Uwarunkowania prawno-regulacyjne • Praktyki rynkowe i metodyka projektów paperless • Obszary organizacji o wysokim poziomie digitalizacyjnej • Rola prawników w transformacji biznesu
16:30	Przerwa
16:45	Bezpieczeństwo danych w perspektywie digitalizacji pracy prawnika Marian Giersz, Counsel, adwokat, PwC Polska • Bezpieczeństwo danych w pracy prawnika - perspektywa własnej kancelarii a praca dla wewnętrznego działu prawnego • Dwa wymiary bezpieczeństwa - technologia i człowiek • Zasada risk-based approach jako naczelną zasadą współczesnych systemów bezpieczeństwa danych • Procedury i polityki związane z bezpieczeństwem danych • Nowe technologie a bezpieczeństwo
19:00	Podsumowanie

23.10.2021 (sobota)

9:00	Czas na logowanie
9:30	LegalTech - trendy, wyzwania i przykłady nowych technologii w pracy prawnika Marian Giersz, Counsel, adwokat, PwC Polska Marta Dąbrowska - associate, kancelaria PwC Legal • Przegląd rynku prawniczego w zakresie wykorzystywania technologii • Sztuczna inteligencja a praca prawnika - podstawowe koncepcje prawne, funkcjonalność i wyzwania • Przenikanie się prawa i technologii • Przykładowe narzędzia LegalTech
11:00	Przerwa 11:45 Jak zarządzać ryzykiem braku zgodności? Co znaczy nowoczesny compliance? Dr Michał Rams, kancelaria PwC Legal • 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
13:30	Jak zarządzać działem prawnym / kancelarią w erze postpandemicznej Dr Michał Rams, Counsel, Lider Zespołu White Collar Crime, Adwokat, kancelaria PwC Legal Marcin Bryniarski, Szef Działu Prawnego i Compliance, OKNOPLAST Sp. z o.o • wpływ pandemii na organizację pracy prawników • czy praca zdalna zdaje egzamin w pracy prawnika • nowoczesne metody komunikacji a możliwość zapewnienia ochrony tajemnicy pomocy prawnej
15:00	Podsumowanie

24.10.2021 (niedziela)

9:00	Czas na logowanie
9:30	Jak budować brand działu prawnego w ramach organizacji Dr Michał Rams Counsel, Lider Zespołu White Collar Crime, Adwokat, kancelaria PwC Legal Marcin Bryniarski, Szef Działu Prawnego i Compliance, OKNOPLAST Sp. z o.o - współpraca działu prawnego z biznesem - dział prawny jako doradca i pomoc w podejmowaniu decyzji w ramach organizacji
11:30	Przerwa
11:45	Podsumowanie i zakończenie modułu 3.

ZJAZD IV, 5-6-7 LISTOPADA 2021

Moduł 4 – PODSTAWY ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM. INNOWACYJNE MODELE BIZNESOWE. WPŁYW NOWYCH TECHNOLOGII NA STRATEGIE BIZNESOWE.

Prowadzący moduł: dr Mikołaj Pindelski Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
Kierownik Podyplomowych Studiów Zarządzania Sprzedażą. Partner w IMMOQEE

5.11.2021

14:00	Czas na logowanie
14:30	Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem część 1 - Przedsiębiorstwo i uwarunkowania rynkowe - Analiza otoczenia przedsiębiorstwa
16:30	Przerwa
16:45	Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem część 2
18:00	Case study, panel dyskusyjny
19:00	Podsumowanie

6.11.2021

09:00	Czas na logowanie
09:30	Wpływ nowych technologii na strategie biznesowe część 1 - Nowe uwarunkowania otoczenia biznesu - Współczesne kierunki rozwoju biznesu
12:30	Przerwa
13:15	Wpływ nowych technologii na strategie biznesowe część 2 - Automatyzacja i robotyzacja - Big data, sztuczna inteligencja i inne nowe zjawiska - Hiperdynamika zmian, chaotyczne otoczenie
15:00	Przerwa
15:15	Case study, panel dyskusyjny
16:15	Podsumowanie

7.11.2021

09:00 Czas na logowanie

09:30 **Innowacyjne modele biznesowe**

- Nowe sposoby organizacji biznesu
- Nowe sposoby konkutowania i budowania przewag konkurencyjnych
- Rozwój i wzrost, akwizycje i konkutowanie z niebezpiecznymi ignorantami

11:00 Przerwa

11:15 Case study, panel dyskusyjny

12.15 **Dyrektywa o ochronie sygnalistów - przegląd najważniejszych zagadnień** **Paweł Dudojc, Menadżer, PwC**

13.15 Podsumowanie

ZJAZD V, 19-20-21 LISTOPADA 2021

MODUŁ 5 – FINANSE DLA PRAWNIKÓW

Prowadzenie modułu: Astrid Zakrzewska, Trener Akademii PwC

19.11.2021

14:00 Czas na logowanie

14:15 **Podstawowe regulacje w zakresie raportowania finansowego**

- Przepisy prawa w odniesieniu do rachunkowości i sprawozdawczości
- Sprawozdanie finansowe wg różnych standardów rachunkowości
- Wymogi raportowe organizacji, w tym rodzaje raportowania (finansowe, zarządcze i podatkowe)
- Podstawowe różnice
- Odbiorcy
- Raporty jednostkowe i skonsolidowane
- Raportowanie roczne i śródroczne
- Informacje o przedsiębiorstwie poza sprawozdaniem finansowym, w tym raporty finansowe i pozafinansowe
- Dostępność sprawozdań finansowych
- Badanie sprawozdań finansowych oraz opinia i raport audytora

16:30 Przerwa na kawę

16:45 **Najważniejsze terminy i zasady dotyczące rachunkowości i sprawozdawczości**

- Podstawowe terminy: aktywa, pasywa, zobowiązania, kapitał własny, wydatki, wpływy,
- przychody, koszty
- Główne zasady rachunkowości
- Kontynuacji działania
- Memoriału oraz współmierności kosztów i przychodów
- Istota i rodzaje operacji gospodarczych
- Zmiany zasad rachunkowości, zmiany szacunków, korekty błędów

19:00 Podsumowanie

20.11.2021

9:00	Czas na logowanie
9:30	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – część 1 Bilans, czyli obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa - Struktura bilansu/główne kategorie - Warunki ujmowania najważniejszych pozycji (m.in. środki trwałe, wartości niematerialne, zapasy, należności, zobowiązania, rozliczenia międzyokresowe i rezerwy, podatek dochodowy odroczony) - Zasady wyceny pozycji bilansowych
11:30	Przerwa
11:45	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – część 2 Rachunek zysków i strat, czyli wyniki działalności przedsiębiorstwa - Struktura rachunku zysków i strat - Przychody, koszty, wynik finansowy - Układ kalkulacyjny i porównawczy - Zasady ujmowania przychodów i kosztów
	Sprawozdanie z przepływów pieniężnych, czyli zdolność przedsiębiorstwa do generowania środków pieniężnych - Idea rachunku przepływów pieniężnych - Jak to możliwe, że zyskowne przedsiębiorstwa upadają - Struktura rachunku przepływów pieniężnych – podstawowe rodzaje działalności - Ruch kapitałów, czyli zmiany w majątku właścicieli - Poszczególne kategorie kapitałów (ujmowanie i wycena) - Kapitały a dywidenda
14:15	Przerwa
14:45	Składniki sprawozdania finansowego i powiązania między nimi – część 3 Informacja dodatkowa jako integralna część sprawozdania finansowego Powiązania pomiędzy składnikami sprawozdania finansowego - Manipulacja informacją finansową - Kreatywna rachunkowość - Błędy lat poprzednich - Windows' dressing" - Kluczowe obszary współpracy prawnicy – dział finansowy w organizacji
17:00	Podsumowanie

21.11.2021

9:00	Czas na logowanie
9:30	Ocena sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdania finansowego – część 1 - Czytanie sprawozdania finansowego, analiza wstępna - Analiza pionowa i pozioma sprawozdania finansowego
11:30	Przerwa
11:45	Ocena sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdania finansowego część 2 - Analiza wskaźnikowa - Rentowność - Wydajność (efektywność) - Płynność - Wypłacalność - Zadłużenie - Zalety i ograniczenia analizy finansowej
13:30	Przerwa
14:15	Podsumowanie

ZJAZD VI, 3-4-5 GRUDNIA 2021

3.12.2021 (piątek)

MODUŁ 6 – PUBLIC RELATIONS – SZTUKA KOMUNIKACJI I BUDOWANIE MARKI WŁASNEJ PRAWNIKA

14:00 Rejestracja uczestników. Poranna kawa

14:30 Prezentacja i wystąpienia publiczne – sesja prowadzona przez dziennikarza z wykorzystaniem interaktywnych narzędzi część 1
Beata Tadla – Dziennikarka radiowa i telewizyjna

- Jak 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

16:45 Prezentacja i wystąpienia publiczne – sesja prowadzona przez dziennikarza z wykorzystaniem interaktywnych narzędzi część 2
Beata Tadla – Dziennikarka radiowa i telewizyjna

19:00 Podsumowanie

4.12.2021 (sobota)

9:00 Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30 Motywowanie zespołu. Legal Team Building – aspekty miękkie część 1 (sesja ćwiczeniowa z psychologiem)
Beata Wolfiگیel – 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

11:30 Przerwa na lunch

11:45 Motywowanie zespołu. Legal Team Building – aspekty miękkie cz 2 (sesja ćwiczeniowa z psychologiem)
Beata Wolfiگیel – Psycholog biznesu, Trener, Coach

13:45 Lunch

14:30 Negocjacje – sesja interaktywna z wykorzystaniem narzędzi
dr Michał Chmielecki – ekspert w dziedzinie negocjacji, MSc

- W jaki sposób poprowadzić rozmowę zgodnie ze swoimi celami i założeniami?
- Rozwijanie umiejętności kontrolowania własnych emocji podczas prowadzenia negocjacji
- Jak radzić sobie z emocjonalnymi zrachowaniami naszych rozmówców?

16:30 Przerwa na kawę

16:45 Negocjacje – sesja interaktywna z wykorzystaniem narzędzi
dr Michał Chmielecki – ekspert w dziedzinie negocjacji, MSc

18:15 Podsumowanie i zakończenie modułu

19:30 Uroczysty bankiet – zakończenie 6 edycji Legal MBA

5.12.2021 (niedziela)

10:00 Rejestracja uczestników. Poranna kawa

10:30 Rekrutacja do działu prawnego – co powinniśmy wiedzieć jako managerowie przystępując do pozyskiwania nowych pracowników w niełatwych realiach rynku pracownika

Ewelina Skocz, Managing Partner, BCSystem

- 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

12:30 Przerwa na lunch

13:15 Marka własna prawnika (cd)

Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSystems

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

14:45 Przerwa na kawę

15:00 Zarządzanie karierą własnej marki

Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSystems

- Zarządzanie karierą

Case study: Narzędzia marketingowe, komunikacja i Social Media

17:00 Podsumowanie i zakończenie modułu



Zostań członkiem KLUBU Legal MBA!

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

Podczas spotkań uczestnicy będą mieli możliwość:

- pogłębiania w formule warsztatowej wiedzy zdobytej w ramach programu Legal MBA
- wymiany doświadczeń związanych z wdrożeniem wiedzy i umiejętności zdobytych w ramach programu Legal MBA
- budowania trwałych relacji z uczestnikami wszystkich edycji programu





OD 10 LAT INTEGRUJEMY
ŚRODOWISKO
PRAWNIKÓW
PRZEDSIĘBIORSTW



PSPF
10 RAZEM LAT



REPREZENTUJEMY
INTERESY
PRAWNIKÓW
PRZEDSIĘBIORSTW



OD 10 LAT PROMUJEMY
NAJLEPSZE STANDARDY PRACY
PRAWNIKÓW
PRZEDSIĘBIORSTW

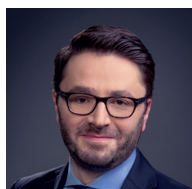
EDUKUJEMY
I DZIELIMY
SIĘ WSPÓLNYMI
DOŚWIADCZENIAMI



www.pspp.org.pl

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.



Marcin Bryniarski – Szef Działu Prawnego i Compliance, OKNOPLAST Sp. z o.o.

Doświadczenie zawodowe zdobywał w administracji rządowej, kancelariach prawnych, a następnie w biznesie, gdzie pełnił funkcje członka zarządu, prawnika wewnętrznego lub szefa departamentu prawnego. W OKNOPLAST Sp. z o.o. pracuje od ponad 15 lat i kieruje Działem Prawnym i Compliance. Jest odpowiedzialny za kompleksową obsługę prawną wszystkich spółek Grupy OKNOPLAST, tak w Polsce jak i w kilku krajach Europy oraz w USA. Specjalizuje się w zagadnieniach dot. konkurencji, prawa konsumenckiego, reklamy, zarządzania własnością intelektualną oraz szeroko rozumianych systemów Compliance. Członek Rady Programowej czasopisma „Compliance”.



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



Paweł Dudojc, Counsel, PwC

Paweł specjalizuje się w zagadnieniach regulacyjnych i compliance, a także technologii finansowych oraz regulacyjnych (FinTech oraz RegTech). Doświadczenie zawodowe zdobywał podczas pracy dla Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego oraz w międzynarodowej kancelarii prawnej. W trakcie pracy dla UKNF prowadził prawne oraz regulacyjne analizy podmiotów nadzorowanych. Opiniował oraz przygotowywał propozycje zmian w przepisach prawa. Obecnie wspiera klientów w zakresie compliance, przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, jak również w zakresie przeciwdziałania korupcji. Reprezentuje firmy w postępowaniach kontrolnych oraz w postępowaniach przed organami administracji. Paweł pracuje dla wiodących spółek z sektora finansowego, w tym dla podmiotów z branży FinTech oraz RegTech. Doradza klientom z branży mediowej oraz sektora przemysłowego.



Marian Giersz – Counsel, adwokat

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z ochroną danych osobowych w sektorach telekomunikacyjnym, ubezpieczeniowym i bankowym. Doradza przedsiębiorcom telekomunikacyjnym w codziennej działalności operacyjnej oraz w postępowaniach administracyjnych i sądownoadministracyjnych z udziałem Prezesa UKE. Doradza klientom polskim i zagranicznym we wdrożeniu RODO w różnych jurysdykcjach.



Mariusz Kamiński – counsel, adwokat, PwC Polska

Adwokat specjalizujący się w prawie spółek, M&A oraz prawie umów. Posiada doświadczenie w kompleksowej obsłudze korporacyjnej złożonych procesów reorganizacji spółek, obejmujących w szczególności połączenia krajowe oraz transgraniczne, przekształcenia oraz podziały. Mariusz zajmuje się również projektami z zakresu fuzji i przejęć (M&A). Przeprowadził szereg badań due diligence spółek po stronie kupujących oraz sprzedawców (głównie w zakresie prawa korporacyjnego) oraz liczne badania feasibility studies spółek i aktywów na potrzeby restrukturyzacji. Doświadczenie Mariusza obejmuje ponadto przygotowywanie i negocjowanie szeregu umów, w tym umów inwestycyjnych, joint-venture, umów przeniesienia przedsiębiorstw/majątku, przeniesienia pozwoleń na wytwarzanie produktów medycznych, umów produkcyjnych oraz dystrybucyjnych czy umów najmu powierzchni komercyjnych. Mariusz ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Centrum Prawa Amerykańskiego przy Uniwersytecie Warszawskim prowadzone we współpracy z Uniwersytetem Floryda, Levin College of Law. W ramach programu wymiany studenckiej Erasmus studiował przez rok na wydziale prawa Universidade Nova de Lisboa w Portugalii. Mariusz studiował również dziennikarstwo na specjalizacji public relations na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych na Uniwersytecie Warszawskim.



Beata Kiedrowicz – Partner PwC Legal, Radca Prawny, PwC Polska

Beata Kiedrowicz zajmuje się projektami z zakresu fuzji i przejęć oraz prawem handlowym. Świadczy pełen zakres korporacyjnych usług doradczych dla inwestorów rozpoczynających działalność w Polsce oraz bieżących usług doradczych dla podmiotów już obecnych na polskim rynku. Beata posiada dwudziestoletnie doświadczenie w zakresie transakcji prywatnych i publicznych w Polsce.

Doświadczenie mecenas Kiedrowicz obejmuje: doradztwo dla funduszu private equity w związku z inwestycją w bank obsługujący klientów indywidualnych w Polsce, doradztwo dla klientów niemieckich w związku ze zbyciem całości udziałów w polskich bankach zależnych, reprezentację banku belgijskiego w procesie zakupu polskiego banku oferującego produkty bankowości detalicznej oraz kredyty konsumenne, doradztwo dla spółki telekomunikacyjnej w związku z utworzeniem spółki joint-venture wraz z udziałowcami mniejszościowymi, reprezentację izraelskiej spółki publicznej, lidera w dziedzinie ochrony upraw rolnych, w procesie zakupu polskiej spółki agrochemicznej, doradztwo dla amerykańskiej spółki publicznej z branży chemicznej w związku z zakupem polskiej fabryki chemikaliów.



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.



Ewelina Skocz – Managing Partner, BCSystems

Z wykształcenia psycholog społeczny, absolwent podyplomowej szkoły trenerów biznesu, a także studiów doktoranckich 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

Ryszard Sowiński, prof. Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu jest doświadczonym specjalistą w zakresie zarządzania kancelariami prawnymi. Jest doradcą kancelarii prawnych i działów prawnych w obszarze zarządzania. Jest m. in. autorem „Strategii konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych”, którą można pobrać ze stron KIRP. Jest prawnikiem oraz absolwentem studiów podyplomowych WSB „Psychologia w zarządzaniu” oraz „Coaching menedżerski”. Prowadzi bloga dla prawników zainteresowanych tematyką zarządzania www.NowoczesnaKancelaria.pl.



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.



Wojciech Trzciński – counsel, radca prawny, PwC Polska

Pełni funkcję radcy prawnego w zespole prawa spółek, prawa handlowego i cywilnego oraz w praktyce fuzji i przejęć w PwC Legal. Wojciech specjalizuje się w szeroko pojętym doradztwie transakcyjnym oraz bieżącym doradztwie korporacyjnym. Wspiera podmioty krajowe i zagraniczne w toku opracowania i wdrożenia procesów restrukturyzacyjnych, w tym struktur wykorzystywanych w celu restrukturyzacji podatkowej. Doradzał w szeregu transakcji obejmujących nabywanie i zbywanie przedsiębiorstw przez podmioty krajowe i zagraniczne. Doświadczenie Wojciecha obejmuje kompleksowe doradztwo transakcyjne w toku przygotowania oraz prowadzenia procesów transakcyjnych na rzecz potencjalnych nabywców oraz zbywców przedsiębiorstw, w tym w szczególności opracowywanie struktury transakcji, przygotowanie dokumentacji transakcyjnej oraz prowadzenie negocjacji. Ma doświadczenie w prowadzeniu procesów restrukturyzacyjnych obejmujących wydzielenie majątku spółek do innych podmiotów, łączenie spółek (w tym w drodze połączeń transgranicznych), podziały spółek oraz ich przekształcenia. Prowadził audyty prawne typu due diligence zarówno na potrzeby potencjalnych nabywców jak i zbywców (vendor's due diligence). Doradzał w zakresie pozyskania i udzielenia finansowania prywatnego (w tym poprzez emisję obligacji korporacyjnych) oraz bankowego jak również w zakresie restrukturyzacji i refinansowania zadłużenia kredytobiorców wobec banków.



Dariusz Użycki – Head of Industrial Sector CEE&CIS, Pedersen & Partners

Wykładowca najlepszych studiów Executive MBA w Polsce (CEMBA, MBA-SGH). Ponad 30 lat doświadczeń zawodowych, z czego 20 w biznesie, a blisko 10 na pozycji Dyrektora Zarządzającego. Prowadzi procesy coachingowe/mentoringowe dla kadry zarządzającej. Autor książki „Czy jesteś tym, który puka?”, dotyczącej rozwijania autorefleksji oraz strategicznego planowania i wdrażania ścieżki własnego rozwoju. Współautor szeregu publikacji w Harvard Business Review i Przeglądzie Corporate Governance. Prowadzi oryginalne analizy rynkowe, dotyczące postaw i zachowań menedżerów, ich samooceny, wypalenia zawodowego, sytuacji menedżerek, pozycjonowania na rynku pracy. Prowadzi blog dotyczący autorefleksji, przywództwa, komunikacji i rozwoju kariery. Płynnie posługuje się językiem angielskim i rosyjskim. Doktor nauk technicznych.



Beata Wolfgiel – 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.



Astrid Zakrzewska – trener Akademii PwC

Uznany trener posiadający ponad 20-letnie 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.

[illegible]

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 „Legal MBA”, 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 powiązanym 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 powiązanym 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

CENA:

6900 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu do 06.09.2021 r.

7500 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu do 17.09.2021 r.

7900 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu po 17.09.2021 r.

W przypadku realizacji w formule online: materiały w wersji cyfrowej, certyfikat.

W przypadku realizacji w formule stacjonarnej: udział w szkoleniu, materiały w wersji cyfrowej, lunch, przerwy kawowe, bankiet.

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.

miejsowość, data i podpis	pieczęć firmy