

Shared & Business Services Congress 2021 – zmienna rzeczywistość

V EDYCJA 20-21 października 2022

Nie ma wątpliwości, że usługi biznesowe przeżywają okres dużej presji. Od cyfrowej ewolucji po wymagania klientów aż po zwiększoną konkurencję na każdym kroku. Do tego pandemia wymusiła ponowną ocenę każdego modelu operacyjnego. SSC/BPO/GBS z silnymi modelami operacyjnymi i większą automatyzacją są lepiej przygotowane na dzisiejsze wyzwania.



SHARED & BUSINESS
SERVICES
CONGRESS 2021

**Liderzy centrów musieli przyjąć nowe trendy,
nowy sposób pracy oraz rozważyć jak najlepiej
korzystać z dostępnych narzędzi.**

Zadaj sobie pytania:

Ile wiesz o przyszłości swojej branży?

Jakie strategie wdrażają SSC/BPO?

Jakie trendy się utrzymają?

Dokąd zmierza branża i do czego jest zdolna?

V edycja SHARED & BUSINESS SERVICES CONGRESS 2021 to idealne miejsce na poznanie odpowiedzi na te pytania, poznanie wybitnych ekspertów oraz szansa na poszerzenie umiejętności i wiedzy, które pomogą w efektywnym zarządzaniu procesami w Twojej organizacji.

Zaproszeni Ekspertcy ponadto odpowiedzą na pytania:

- › jak optymalizować procesy poprzez cyfryzację i digitalizację?
- › jak ważny jest system raportowania czasu pracy i jak z niego korzystać, aby odnosić wielowymiarowe korzyści?
- › jak pandemia zmieniła nasze miejsca pracy?
– prognoza na 2022 rok
- › jak osiągnąć i utrzymać doskonałość operacyjną?
- › jakie mamy trendy w partnerstwie technologicznym?
- › co i jak zmienić w dziale rekrutacji, by skutecznie przyciągnąć i utrzymać zainteresowanie kandydatów?
- › jak wdrażać SAP zasobami SSC?
- › jak pokonać barierę innowacji?

Inspirujące wystąpienia oparte o rynkowe doświadczenia

Uznani Ekspertcy z firm będącymi liderami rynku
zaawansowanych usług biznesowych

Wymiana doświadczeń

Odbiorcy wydarzenia:

Jeżeli pracujesz w organizacji SSC/BPO to wydarzenie jest dla Ciebie.

Zapraszamy na V edycję wydarzenia w formule online skierowaną do praktyków tego sektora w 2021 roku.

Do zobaczenia na Shared & business Services Congress 2021!

PROGRAM: **Dzień 1** (20 października 2021 r.)

09.15 Czas na logowanie

09.25 Oficjalne rozpoczęcie. Powitanie uczestników i prelegentów. Informacje techniczne dot. korzystania z platformy.
Agnieszka Spychała, project manager, dział konferencji i szkoleń, dziennik „Rzeczpospolita”

09.30 **Do czego nam potrzebne SSC?**

Paweł Płocki, Head of SSC, Trumpf Shared Services

- › Kiedyś wyłącznie jako HUB transakcyjny a dziś?
- › w jaki sposób SSC powinno wykorzystać swoją nietypową pozycję w organizacji i stać się wewnętrznym konsultantem dla biznesu;
- › kompetencje osób zatrudnianych w SSC,
- › automatyzacja w Trumpf Shared Services.

10.15 **Jak budować SSC (w pandemii), jak wdrażać SAP zasobami SSC?**

Sebastian Schyck SSC Director, GATES BUSINESS SERVICES EUROPE

Studium przypadku tworzenia SSC od podstaw dla korporacji, która nigdy nie miała SSC, w czasach pandemii i obostrzeń w podróżowaniu. Jak przekształcić projekt wdrożenia systemu ERP skazany na niepowodzenie w sukces.

1. Nowe SSC – jak zbudować business case i przekonać decydentów, że warto zainwestować w Polsce
2. Podstawy – rejestracja firmy, biuro, strategia rekrutacyjna, pierwsi ludzie w SSC – wyzwania i szanse
3. Przejęcie procesów – zdalne przenoszenie procesów w trakcie pandemii – wyzwania i szanse
4. Punkt zwrotny we wdrożeniu systemu ERP – wybór SAP power users spośród pracowników SSC
5. Rola kluczowych użytkowników SAP w sukcesie wdrożenia
6. Wnioski, porady, przestrogi...

11.00 Przerwa

11.15 **Ludzie, procesy, efektywność. Przyszłość rozwoju GBS - najważniejsze „Game Changers”**

Michał Bielawski, Managing Partner & Chief Financial Officer Adaptive SAG

Beata Kaźmierczak, Program Manager, Senior Consultant Adaptive SAG

- › Czym są tzw. „Game Changers”?
- › Momenty przełomowe w historii SSC/GBS
- › COVID-19, digitalizacja... a co dalej?
- › GBS na ścieżce rozwoju - dojrzałość i rola w biznesie
- › Czynniki rozwoju SSC/GBS dzisiaj i w przyszłości - fakty i prognozy

12.00 **Globalne usługi biznesowe Cisco z krakowskim kodem pocztowym**

Przemysław Kania, Dyrektor Generalny Cisco w Polsce

Postępująca na całym świecie transformacja biznesu przy udziale technologii ma kluczowe znaczenie dla firm w utrzymaniu przewagi konkurencyjnej oraz napędzaniu ich wzrostu i wdrażaniu innowacji. Aby lepiej się do tego przygotować, organizacje na całym świecie przechodzą na nowy model działania, a to oznacza jeszcze większy zwrot w kierunku transformacji cyfrowej.

Dlatego właśnie rozwój oprogramowania na każdym etapie cyklu życia wszystkich rozwiązań, bezpieczeństwo cyfrowe i customer experience (CX) to nie tylko najważniejsze priorytety dla firmy, ale również strategiczne obszary wzrostu dla Cisco w Krakowie.

12.45 Przerwa

13.00 **Cyfryzacja i digitalizacja – optymalizacja procesów w SSC i GBS**

Mariusz Pietrzak, Head of SSC at PKP Energetyka

W obecnych czasach nowoczesne technologie wspierają sposób w jaki organizację optymalizują swoje procesy w wielu obszarach działalności. Centra Usług Wspólnych, które centralizują wiele funkcji back-office są doskonałym miejscem w firmach to budowania centrów kompetencji w zakresie cyfryzacji procesów zarówno w CUW jak i również w obszarach biznesowych.

- › strategia jako klucz do skutecznej transformacji cyfrowej
- › rola CUW jako 'Center of Excellence' do przeprowadzenia cyfryzacji
- › przykłady wdrożeń i ich efekty
- › perspektywa na przyszłość

13.45 **Jak osiągnąć i utrzymać doskonałość operacyjną w BPO**

Marek Surowiec, Head of Inbound & BPO Operations, Paragon Customer Communications

- › Czego potrzebują klienci?
- › Co jest niezbędne, aby osiągnąć doskonałość operacyjną?
- › Jak zbudować efektywny zespół?
- › Jak zwiększyć rentowność operacji?
- › Co wpływa na ocenę naszej pracy przez klientów?

14.30 Przerwa

14.45 **Zarządzanie wiedzą w Shared Service Centre**

Natalia Krzyzanowska, Head of Financial Shared Services, Tiger of Sweden

- › Wyzwania związane z zarządzaniem wiedzą związane z środowiskiem międzynarodowym
- › Wyzwania związane z zarządzaniem wiedzą związane z rotacją personelu
- › Wyzwania związane z zarządzaniem wiedzą związane ze zmianami strukturalnymi i procesowymi
- › Narzędzia zarządzania wiedzą w Shared Service Centre

15.30 Zakończenie I dnia SHARED & BUSINESS SERVICES CONGRESS 2021

Dzień 2 (21 października 2021)

09.15 Czas na logowanie

09.25 Oficjalne rozpoczęcie. Powitanie uczestników i prelegentów. Informacje techniczne dot. korzystania z platformy.
Agnieszka Spychała, project manager, dział konferencji i szkoleń, dziennik „Rzeczpospolita”

09.30 **Pokonać barierę innowacji – definiowanie wyzwań i przygotowywanie danych uczących dla sztucznej inteligencji**

Jacek Stryczyński, Innovation & AI Strategy Consultant / CEO & Founder / Managing Director / Business Development Executive / Change Manager, Space Intelligence Lab

Dlaczego firmy muszą przełamać mentalne i organizacyjne bariery innowacji, aby przetrwać. W doskonaleniu modeli biznesowych oraz tworzeniu nowych innowacyjnych rozwiązań należy wykorzystać wiedzę ukrytą w danych. Coraz powszechniej w nasze życie i działalność firm wkracza sztuczna inteligencja. Aby zaprząć ją do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej należy odpowiednio podjąć do specyfiki jej wdrażania. Kluczowym czynnikiem wpływającym na powodzenie takich projektów jest przygotowanie danych uczących, dlatego przedstawię najlepsze praktyki w tym zakresie, aby osiągnąć zamierzony cel biznesowy.

- › Innowacje jako konieczność w „nowej normalności
- › Wiedza o twoim biznesie ukryta w danych.
- › Jak wdrażać projekty sztucznej inteligencji?
- › Klucz do sukcesu - dane uczące algorytmy

10.15 **Future of Work: jak pandemia zmieniła nasze miejsca pracy, prognoza na rok 2022 r.**

Magdalena Rodzeń, HR Director Poland, Aptiv

- › Praca biurowa vs. praca zdalna
- › Model hybrydowy – udomowiony czy tymczasowy?
- › Wyzwania modelu hybrydowego
- › Kooperacja wirtualna w miejscach pracy
- › Dobrostan pracowników po 18 miesiącach pandemii

11.00 Przerwa

11.15 **Recruitment-as-a-Shopping. Czego zakupy online mogą nauczyć rekruterów?**

Jarosław Sek, BPO/SSC Practitioner and Expert, Energy Element

Spotkanie poświęcone będzie oczekiwaniom kandydatów, w szczególności Pokolenia Z, w zakresie organizacji procesu rekrutacji. Na podstawie doświadczeń własnych oraz badań przedstawię zmiany technologiczne, organizacyjne i społeczne w społeczeństwie, kształtujące nowe oczekiwania odnośnie procesów rekrutacyjnych. Porozmawiamy co i jak zmieniać w pracy działu rekrutacji, by skutecznie przyciągnąć i utrzymać zainteresowanie kandydatów od pierwszej interakcji aż do zatrudnienia.

- › jak One-Day Delivery zmienia rynek pracy
- › co Pokolenie Z zapamiętuje z ofert pracy
- › kliknięcie i co dalej? Szybka ścieżka kandydata czy droga przez mękę
- › automatyzacja z ludzką twarzą
- › co się dzieje gdy kandydat organizuje pracę rekrutera

12.00 **Mierzenie procesów oraz wdrożenie systemu operational intelligence – Case Study
Jak ważny jest system raportowania czasu pracy i jak z niego korzystać aby odnosić wielowymiarowe korzyści?**

Tomasz Tuszyński – Head of BPO Global Excellence, Rödl & Partner

- › raportowanie czasu pracy
- › jakość danych
- › wskaźniki operacyjne
- › system operational intelligence
- › ciągłe doskonalenie

Jak ważny jest system raportowania czasu pracy i jak z niego korzystać aby odnosić wielowymiarowe korzyści? W swojej prezentacji opiszę przykład wdrożenia systemu czasu pracy oraz sposób korzystania z tego systemu przez pracowników. Przejdziemy przez to, dlaczego na taki system się zdecydowaliśmy, jakie były fazy jego wdrażania oraz co dzięki niemu osiągnęliśmy. Na zakończenie pokaże demo systemu wraz z omówieniem głównych funkcjonalności.

12.45 Przerwa

13.00 **Partnerzy Technologiczni w Europie Zachodniej**

Paweł Łopatka VP Poland Country Manager SoftServe, ABSL Strategic Board Member

- › Outsourcing = Partner Technologiczny
- › Trendy
- › Dlaczego warto outsourcować
- › Jak wygląda polski rynek
- › Jak zmienił się rynek pracownika w IT

13.45 **Strategia rozwoju i budowanie marki BPO/SSC znad Wisły – Case Study.
Współczesne i przyszłe wyzwania**

Małgorzata Ilnicka, Business Strategy & Change, CEO / CSO / Founder, Business Creation

Czy mała firma typu BPO/SSC obsługująca wyłącznie lokalnych klientów może w stosunkowo krótkim czasie stać się międzynarodowym graczem z korporacyjnym klientem? To zależy. A czy niewielkie SSC może bez szkody dla jakości świadczonych usług nagle powiększyć portfolio klientów? To zależy. Od czego? Przede wszystkim od przyjętej strategii rozwoju i budowania marki BPO/SSC. Opierając się na przykładach z życia wziętych opowiem o tym, jak ważne jest stworzenie realnej i dostosowanej do panujących warunków strategii rozwoju BPO

14.30 Sesja Q&A

15.00 Zakończenie SHARED & BUSINESS SERVICES CONGRESS 2021

KADRA:



Michał Bielawski, Managing Partner & Chief Financial Officer Adaptive SAG

jest specjalistą w zakresie transformacji biznesowej obszarów finansowo-księgowych, zarządzania zespołami w CUW oraz optymalizacji i kontroli działania CUW. W trakcie swojej kariery zawodowej był odpowiedzialny m.in. za finanse i funkcje wsparcia CUW w organizacjach Infosys BPO i Philips, projekty optymalizacji działalności CUW i wdrożenie strategii LEAN dla procesów usługowych. Koordynował obszar finansów, sprawozdawczości podatkowej, budżetowania i raportowania, kontroli wewnętrznej, ochrony danych osobowych oraz zarządzania powierzchnią biurową CUW. Ma również doświadczenie jako Manager Jakości CUW, doświadczenie w zarządzaniu zespołami operacyjnymi i projektami transferu procesów do CUW oraz do dostawców zewnętrznych.



Małgorzata Ilnicka, CEO / Chief Strategy & Development Officer

Doświadczona strateg i menadżer w sektorze BPO/SSC, na rynku usług rachunkowych, kadrowo-płacowych, podatkowych i finansowych oraz branży consultingowej. Specjalizuje się w problematyce zarządzania strategicznego w ujęciu analiz branżowych oraz implementacji rozwiązań usprawniających proces zarządzania przedsiębiorstwami. Posiada czternastoletnie doświadczenie przy projektowaniu oraz wdrażaniu systemów Zarządzania Jakością ISO 9001 oraz implementowaniu nowoczesnych rozwiązań IT zarówno dla polskich jak i międzynarodowych firm.

Założycielka oraz CEO w projekcie Business Creation, kompleksowej inicjatywie outsourcingowej wspierającej polskich i zagranicznych inwestorów w rozwoju ich biznesu. Poprzednio CEO/CSO w firmie będącej częścią Grupy Kapitałowej notowanej na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (od 2006r.) oraz Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju/Prokurent, odpowiedzialna za określanie strategii rozwoju oraz wdrażanie innowacji. Dwunastoletnie doświadczenie na stanowisku Dyrektora Zarządzającego w firmie z branży outsourcingu rachunkowości, kadr i płac, doradztwa prawnego-podatkowego. Pomysłodawca oraz realizatorka strategii dynamicznego rozwoju i ekspansji na Polskę oraz rynki zagraniczne. Od 2010 roku pełni rolę Przedstawiciela/Dyrektora Oddziału spółki zagranicznej, tym samym reprezentuje w Polsce interesy dużej korporacji z branży architektoniczno-budowlanej, prowadzącej działalność na 4 kontynentach i zatrudniającej ok. 6.000 pracowników.

Autorka takich publikacji jak „Mobilna Rewolucja Biznesu”, Magazyn Outsourcing & More, wydanie nr 5/2013 (wrzesień/październik), Rzeczpospolita, Gospodarka Polski, Relacje z Rynku, wydanie 09.09.2013 nr.210 (9634), czy Gazeta Prawna, wydanie 14.07.2013 oraz publikacji i szkoleń w największych Izbach Handlowych w Polsce. Prelegentka przedstawiająca nowatorskie rozwiązania systemowo-informatyczne w outsourcingu usług profesjonalnych podczas konferencji Ogólnopolskich Targów Expo 2013.



Przemysław Kania, Dyrektor Generalny Cisco w Polsce

Jako Dyrektor Generalny kieruje organizacją sprzedażową i techniczną oraz współpracą z niemal 800 partnerami Cisco w Polsce. Jest też członkiem kadry kierowniczej Cisco w Europie Wschodniej.

Przemysław Kania dołączył do Cisco w 1998 roku. Od tego czasu pełnił w firmie wiele funkcji związanych ze sprzedażą rozwiązań i usług Cisco.

W latach 2012-2017 był Dyrektorem Cisco Advanced Services, odpowiedzialnym za stworzenie i dynamiczny rozwój międzynarodowego zespołu Global Delivery Center w Krakowie (będącego częścią Cisco Global Services Center). Kierował też Cisco Global Delivery Center w Meksyku.

Absolwent informatyki na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.



Natalia Krzyzanowska, Head of Financial Shared Services, Tiger of Sweden

Wieloletnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych w działach finansów, w tym w pracy na stanowisku Dyrektora Finansowego w branży e-commerce. Doświadczenia w kompleksowym zarządzaniu Finansowym Centrum Usług Wspólnych dla średniej Grupy Kapitałowej działającej w branży Retail na terenie Europy. Skuteczne zarządzanie licznymi restrukturyzacjami usług finansowych realizowanych dla Grupy. Doświadczenia w pracy w międzynarodowym, wielozadaniowym środowisku i w zarządzaniu zespołami różnej wielkości. Wieloletnie doświadczenie w audycie i consultingu w obszarze rachunkowości, finansów i treasury.



Paweł Łopatka, VP Poland Country Manager SoftServe, ABSL Strategic Board Member

VP - Country Manager w SoftServe oraz członek Rady Strategicznej ABSL. Mentor środowisk startupowych. Absolwent Politechniki Opolskiej, Uniwersytetu Abertay w Dundee oraz studiów doktoranckich z zakresu Zarządzania Strategicznego na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Zdobył globalne doświadczenie w takich firmach jak Redknee, Nokia, Siemens czy BBC Scotland. Uznany za Menedżera Roku 2018 przez ProProgressio, a także Tygrysa Biznesu jako osoba, która miała znaczący wpływ na rozwój branży w Polsce i Europie. Razem z zespołem od podstaw stworzył polski oddział firmy SoftServe który osiąga w tym momencie 800 osób i operuje w 5 lokalizacjach.



Mariusz Pietrzak, doświadczony menedżer z ponad 15-letnim stażem pracy w obszarze shared services oraz BPO. Jest specjalistą w zakresie zarządzania i optymalizacji procesów finansowo-księgowych. Od 2018 związany z Grupą Kapitałową PKP Energetyka kontrolowaną przez fundusz CVC Capital Partners. W firmie zarządza Centrum Usług Wspólnych realizujące usługi finansowo-księgowe oraz obsługę kadrowo-płacową.

Wcześniej pracował w firmie Infosys, gdzie pełnił wiele różnych funkcji zarządczych. Ostatnio pracował jako dyrektor operacyjny, odpowiedzialny za budowanie zespołów operacyjnych i świadczenie usług dla kilku zagranicznych klientów firmy. Realizował również zadania, dążące do optymalizacji procesów poprzez wdrożenie nowoczesnych rozwiązań technologicznych oraz wdrażał strategię oparte na lean management w celu poprawy jakości świadczonych usług. Wcześniej pracował również dla firm Philips oraz DHL.

Jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Posiada również dyplom Executive MBA w Towson University.



Paweł Płocki, Dyrektor, SSC TRUMPF

Zaczynał karierę w 2007 r. w Centrum Usług Finansowych Avon w Warszawie, kontynuował w strukturach Globalnego Centrum firmy Oriflame gdzie rozbudowywał portfolio usług wewnętrznego SSC jednocześnie zarządzając jego operacjami w Azji. Posiada doświadczenie w tworzeniu nowych procesów, usprawnieniach i automatyzacji a także wdrożeniach globalnych projektów. Do końca 2017 roku Dyrektor ds. Kontraktu i Relacji z BPO w Oriflame, czynnie zaangażowany w projekt outsourcingowy Finansów i IT na wszystkich jego etapach. Obecnie Dyrektor SSC niemieckiej firmy TRUMPF – globalnego lidera technologii laserów przemysłowych.



Magdalena Rodzeń, HR Director Poland, Aptiv

Menedżer HR z doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych organizacjach oraz w sektorze polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Specjalizuje się w szeroko pojętym zarządzaniu zmianą w HR, zmianami organizacyjnymi oraz zastosowaniem nowych technologii w funkcji personalnej. Członek Polskiego Stowarzyszenia HR, prywatnie miłośniczka gier komputerowych i zwierząt.



Sebastian Schyck, SSC Director, GATES BUSINESS SERVICES EUROPE

Sebastian Schyck, magister inżynier informatyki Politechniki Poznańskiej, absolwent studiów podyplomowych zarządzania oraz analizy finansowej i kontrolingu Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Od 2005 do 2019 roku związany z marką Philips. Od 2013 kierownik zespołu księgi głównej (RTR) i analiz (RBC) w środkowoeuropejskim centrum usług wspólnych Philips Polska w Warszawie. Od 2015 twórca i dyrektor regionalnego centrum operacji finansowych Lumileds w Pabianicach. Wspierający księgowość wszystkich jednostek Lumileds w Europie i Ameryce Południowej. Od grudnia 2019 twórca i dyrektor Gates Business Services Europe we Wrocławiu, w którego skład wchodzi funkcja finansowa, analityka cen, HR i IT. Entuzjasta usprawnień procesów i automatyzacji



Jarosław Sek, BPO/SSC Practitioner and Expert, Energy Element

Właściciel i zarządzający w firmie rekrutacyjnej Energy Element, specjalizującej się w rekrutacjach z wymogami językowymi na potrzeby sektora usług dla biznesu.

Od niemal 20 lat związany z BPO/SSC, pracował i współpracował m.in. z Google, IBM, BP czy Capgemini na stanowiskach operacyjnych i managerskich oraz jako niezależny konsultant. Prywatnie miłośnik lotnictwa i nowych technologii.



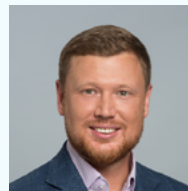
Jacek Stryczyński, Innovation & AI Strategy Consultant / CEO & Founder / Managing Director / Business Development Executive / Change Manager, Space Intelligence Lab

Doradca ds. strategicznych innowacji oraz wdrażania rozwiązań sztucznej inteligencji. W swej działalności stawia ambitne cele rozwoju firm poprzez zwiększenie efektywności operacyjnej, wzrost sprzedaży oraz budowanie nowych produktów i usług. Ma długoletnie doświadczenie zarządzania i dynamicznego rozwoju w globalnych firmach z sektora usług biznesowych oraz IT. Buduje kulturę organizacyjną opartą na zaangażowaniu i współpracy zespołowej. Z wykształcenia i zamiłowania jest astronomem, a swoją karierę zaczynał w Instytucie Astronomii Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Ma szerokie doświadczenie pracy w różnych sektorach gospodarki jak np. bankowość, przemysł, cyfrowy marketing oraz administracja publiczna.



Marek Surowiec, Head of Inbound & BPO Operations, Paragon Customer Communications

Międzynarodowe doświadczenie w branży turystycznej i BPO. Przez 18 lat pracowałem dla międzynarodowego touroperatora w 16 różnych lokalizacjach na całym świecie. Posiadam 8 lat doświadczenia w zarządzaniu dużymi zespołami, rekrutacji i szkoleniu pracowników. Od 3 lat pracuję w PCC Poland Sp. z o.o., obecnie jako szef operacji Inbound i BPO&Contact Center. Moją pasją są ludzie i doskonalenie procesów operacyjnych.



Tomasz Tuszyński, Head of BPO Global Excellence, Rödl & Partner

Entuzjasta innowacji i technologii. Kierownik projektu i programu z szerokim doświadczeniem w zarządzaniu złożonymi inicjatywami międzynarodowymi zapewniającymi wymierne rezultaty w obszarach rozwoju oprogramowania IT, transformacji, operacji i rozwoju rynku w sektorach usług BPO / SSC / GBS.

Zapraszamy na: www.konferencje.rp.pl

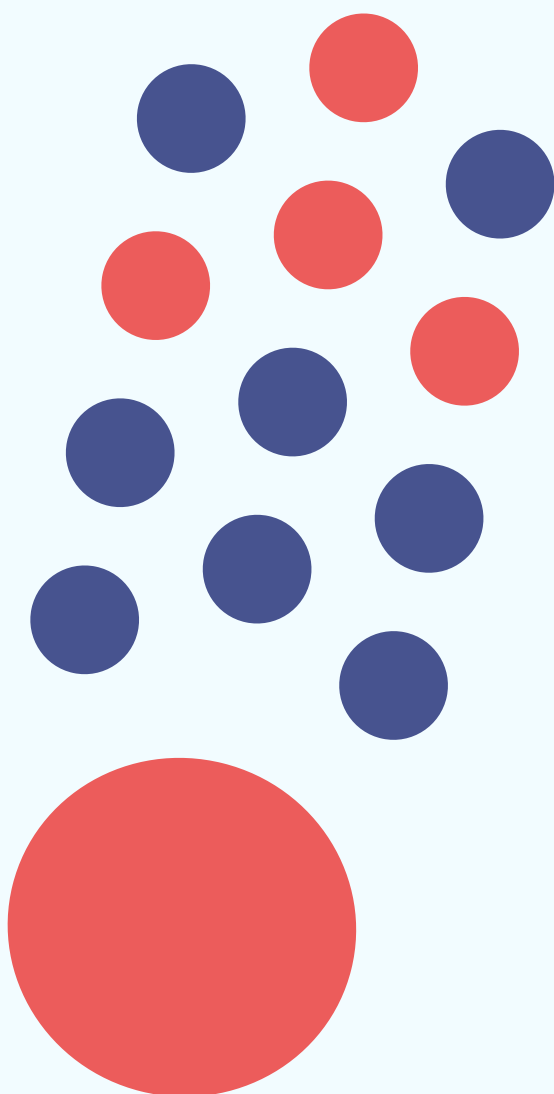
Cena:

Early birds: do 30 września 2021:

1250 zł/os + 23% VAT

Po 30 września 2021:

1450 zł/os + 23% VAT



KONTAKT

Sprzedaż Biletów

Anna Szalaj

tel.: +48 503 008 085

email: anna.szalaj@rp.pl

Project Manager

Agnieszka Spychała

tel.: +48 22 463 01 50

email: agnieszka.spychala@rp.pl