

3. R&D SUMMIT

Strategiczna rola innowacyjnych modeli biznesowych



KOMPLEKSOWA FORMUŁA:

Analiza **10 case studies**

2 sesje inspiracji

4 interaktywne sesje warsztatowe w równoległych blokach do wyboru

HOT TOPICS:

- (re)definicja innowacji
- Customer Centric Innovation
- R&D Project Management
- Open Innovation
- cross-funkcyjne zespoły R&D
- start-up mixer

PREZENTACJA PRAKTYK

Z OBSZARU R&D

I INNOWACJI Z KLUCZOWYCH

NA POLSKIM RYNKU FIRM:

- **3M**
- **APATOR**
- **AVIVA**
- **BOBBY BURGER**
- **EDF POLSKA**
- **EMPIK GROUP**
- **MAGENTA**
GRUPA TAURON
- **SODEXO**

I INNYCH

BUDUJ

ekosystem innowacji w Twojej firmie

WZMACNIAJ

synergię z różnymi jednostkami

TWÓRZ

innowację opartą na potrzebach konsumentów

WYKORZYSTUJ

potencjał start-upów w rozwoju nowych produktów

PRZEWYCIĘŻAJ

wąskie gardła Twojej organizacji

Weź udział w **3. edycji R&D SUMMIT** i zapoznaj się z praktykami, które stosują najlepsi eksperci z rynku! Bogaty program oraz kompleksowa formuła **3. edycji R&D SUMMIT** gwarantują zdobycie wiedzy na temat wykorzystania najnowszych trendów w Twoich pracach badawczo-rozwojowych! Przyjdź i wspólnie z prelegentami oraz innymi uczestnikami wypracuj techniki zarządzania projektami R&D. Podczas sesji inspiracji pobudź swoją kreatywność. A biorąc udział w sesjach warsztatowych, pod okiem trenerów, wypracuj ścieżkę komercjalizacji Twoich pomysłów.

Gwarantujemy zdobycie wielu inspiracji!

Partner



Serdecznie zapraszam do udziału!



Paulina Mocka

Paulina Mocka

Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

SESJA INSPIRACJI

9:30

Jak rozwijać kreatywność w działach R&D z perspektywy psychologa? Pobudź kreatywność swoją, Twoich współpracowników i całego przedsiębiorstwa!

Agnieszka Zawadzka – Psycholog, Trener, Coach, Dydaktyk

Interaktywna sesja z psychologiem

- Jak przezwyciężać przeszkody psychologiczne, które blokują powstanie innowacyjnych pomysłów?
- W jaki sposób tworzyć warunki sprzyjające kreatywności w pracy?
- Metody pobudzania kreatywności wśród zespołów badawczych

10:30

(Re)definicja innowacji? Jakie czynniki mają istotny wpływ na poziom innowacyjnych działań w firmie?

Małgorzata Kromarek – Dyrektor ds. Innowacji, Pfeleiderer

- Wpływ kapitału firmy i kultury organizacji na projekty innowacyjne. Jak tworzyć innowacyjne modele biznesowe?
- W jaki sposób przełożyć potrzeby rynku na innowacje w Twojej firmie i dostosować do nich strategię rozwoju produktu?
- Jak efektywnie wykorzystać doświadczenia klientów w tworzeniu innowacji?

11:10

Przerwa na kawę

11:30

Barometr innowacyjności, czyli jak efektywnie zdiagnozować potrzeby, dla których poszukujemy innowacyjnych rozwiązań

Dorota Żurkowska – R&D Manager, Bobby Burger**Maciej Sobolewski – Brand Manager/ Marketing Manager, Bobby Burger**

- Diagnoza jako punkt wyjścia innowacji – analiza czynników wewnętrznych i zewnętrznych oddziałujących na Twoje pomysły
- Od trendu do produktu, czyli jak rozwijać badawczo-rozwojowe zdolności w Twojej firmie biorąc pod uwagę dynamikę rynku?
- Zdefiniowanie procesu badań w ramach organizacji – jak działania R&D wpływają na strategię organizacji?
- Metody analizy potrzeb Twoich konsumentów – jakie narzędzia usprawnią proces diagnozowania potrzeb klientów?

12:10

Customer Centric Innovation – jak stworzyć innowację opartą na potrzebach konsumentów

Michał Safita – Strategy & Innovation Manager, Empik Group

- Jak skutecznie obserwować preferencje (nie tylko) Twoich konsumentów i wyciągać z nich wnioski?
- Metody wyznaczania celów innowacji, które są oparte na potrzebach klientów
- Narzędzia wspomagające badanie trendów konsumenckich i przekładanie ich na innowacje

12:50

Lunch

13:50

R&D Project Management – jak efektywnie wdrażać i zarządzać projektem R&D w Twojej firmie?**Tomasz Kubica – R&D Project Manager, Apator**

- Lean thinking, design thinking, agile ... poznaj metody i techniki, które możesz wykorzystać realizując innowacyjne projekty
- Między technologią a designem – jak efektywnie zarządzać budżetem, by zachować rentowność Twojego projektu?
- Zaprojektuj usługi i produkty zgodnie z oczekiwaniami Twoich klientów. Innowacyjne modele biznesowe

14:30

Przerwa na kawę i zmianę sal

Interaktywne sesje warsztatowe w równoległych blokach do wyboru

14:40

BLOK 1*Kiedy świat pomysłów zderza się z aspektami prawno-finansowymi***Dotacje na innowacje czyli jak przygotować dobry projekt B+R****Magdalena Zawadzka – Partner, Crido Taxand**

- Jak przygotować firmę na realizację projektów B+R?
- Co podlega ocenie przy wyborze projektów B+R?
- Metodologia tworzenia budżetów projektów B+R

BLOK 2*Kiedy pobudzanie kreatywności jest niezbędne również wśród zespołów B+R***Wariaci czy utożęni inżynierowie – zespół do wdrażania innowacji, jaki?****Arek Skuza – Partner at K2 Digital Transformation, CoFounder at K2 Digital Ventures**

- Stwórz wewnętrzną siatkę kontaktów – jak efektywnie wykorzystać zasoby wewnątrz firmy?
- Metody organizowania pracy w multikompleksowych zespołach
- KPI i wskaźniki – jak mierzyć cele cross-funkcyjnego zespołu

16:10

Zakończenie pierwszego dnia forum

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

SESJA INSPIRACJI

9:30

**Współpraca ze start-upami jako nowatorski model biznesowy.
Jak wykorzystać pomysłowość start-upów w Twoich innowacjach?****Magdalena Jackowska-Rejman – Prezes Zarządzający, Techbrainer****Cezary Lejkowski – Prezes Zarządu, MAGENTA Grupa Tauron**

- Radykalne innowacje? Modele współpracy ze start-upami
- Na wspólnej ścieżce wzrostu czyli jak czerpać obopólne korzyści ze współpracy?
- Jak skutecznie określić podział obowiązków między działem R&D a start-upem?
- Jak chronić know-how w Twojej firmie?

START-UP MIXER część 1*Przykładowe adaptacje rozwiązań wykreowanych przez start-upy w firmach***START-UP MIXER część 2***Sesje mentorskie z pomysłodawcami najbardziej innowacyjnych start-upów w Polsce*

10:30

Open Innovation – jak stworzyć otwartą platformę innowacji?**Henryk Kubiczek – Zastępca Dyrektora ds. Badań i Rozwoju, EDF Polska**

- Jak skutecznie tworzyć wartość w otwartej innowacji i uwzględniać preferencje konsumentów?
- Na rozdrożu, czyli jak efektywnie współpracować z różnymi jednostkami i zorganizować pracę w formie otwartej innowacji?
- Skuteczne ścieżki komunikacji jako narzędzie przyspieszenia procesów Open Innovation

11:00

Przerwa na kawę

11:20

Jak wpisać innowację w długofalową strategię rozwoju produktu?**Krzysztof Łebek – CEEMEA IATD Technical Manager, 3M**

- Ryzyko=szansa. Instrumenty zarządzania ryzykiem w strategii rozwoju Twojego produktu
- Między danymi a nadchodzącymi trendami. Analiza możliwości wynikających ze zmian technologicznych i rynkowych na każdym etapie rozwoju produktu
- Za pomocą jakich technik Twoją strategię rozwoju produktu wpisać w struktury firmy?
- Jak skutecznie realizować długoterminowe plany i kiedy korygować przyjęte założenia

12:00

Jak skutecznie przezwyciężać wąskie gardła organizacji oraz bariery innowacyjności w Twojej firmie**Aneta Kwiatkowska – R&D Project Manager, Sodexo**

- Usprawnij proces decyzyjny! Jak pobudzić innowacyjne działania wewnątrz przedsiębiorstwa, by wspierały rozwój Twoich pomysłów?
- Wpływ ekosystemu firmy na rozwój innowacji czyli jak wykorzystać inne działy do wsparcia Twojego pomysłu
- Kontroling Finansowy = główny blokujący? Jak stworzyć spójny system współpracy z obszarem finansowym?

12:40

Lunch

Interaktywne sesje warsztatowe w równoległych blokach do wyboru

13:40

BLOK 1*Kiedy świat pomysłów zderza się z aspektami prawnofinansowymi***Tło prawne projektów R&D – pod okiem prawnika wypracuj ścieżkę komercjalizacji Twoich pomysłów****Wojciech Kulis – Partner, Kancelaria****Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy**

- Procedura komercjalizacji pomysłów – o czym musisz pamiętać?
- Przykładowe sposoby komercjalizacji prac R&D
- Metody przewyższania prawnych problemów związanych z komercjalizacją projektów R&D

BLOK 2*Kiedy pobudzenie kreatywności jest niezbędne również wśród zespołów B+R***Angażuj, wspieraj, pobudzaj do działania czyli metody zarządzania zespołem działu R&D****Piotr Wojciechowski – CEO / Senior Innovator,****FUZERS**

- W jaki sposób dobrać uczestników zespołu pracującego nad innowacją?
- Jak zaangażować pracowników firmy do tworzenia procesów innowacyjnych?
- Techniki organizowania pracy i zwiększania zaangażowania wśród podopiecznych
- Metody komunikacji z pracownikami działu R&D

15:10

Zakończenie forum



Małgorzata Kromarek – Dyrektor ds. Innowacji, Pfeiderer

Praktyk w dziedzinie zarządzania procesem innowacji, z licznymi doświadczeniami w prowadzeniu skomplikowanych projektów i zarządzaniu interdyscyplinarnym zespołem. Absolwentka Zarządzania Przedsiębiorstwami na Akademii Ekonomicznej, Leadership stopień I i II w Gdańskiej Fundacji Szkolenia Menadżerów oraz Szkoły Trenerów „Sieć – Wrocław” rekomendowaną przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne. Od lat związana z branżą meblową oraz płyt drewnopochodnych. Swoją karierę rozpoczynała w obszarach zakupowych, gdzie była odpowiedzialna za zakupy surowców na poziomie centralnym. W późniejszym etapie dodatkowo objęła zakupy techniczne, projektowe oraz inwestycyjne. Prowadziła wiele projektów w firmie o międzynarodowym zasięgu. Od ponad 2 lat odpowiedzialna za stworzenie procesu innowacji i wdrożenie w życie kultury innowacji w firmie, gdzie tradycja i optymalizacja procesowa była głównym mottem działalności. Za największy sukces w swojej w obecnej działalności uważa pierwsze pozytywne sygnały potwierdzające zmiany mentalności wewnątrz firmy, że innowacje w obszarze oferty produktowej są konieczne, aby myśleć o długoterminowym rozwoju firmy. Wraz z interdyscyplinarnym Zespołem ma wpływ na aktualnie zmieniającą strategię firmy oraz stworzenie nowego oblicza Grupy Pfeiderer.



Henryk Kubiczek – Zastępca Dyrektora ds. Badań i Rozwoju, EDF Polska

Jest absolwentem Politechniki Śląskiej w Gliwicach, Wydziału Automatyki, Elektroniki i Informatyki o specjalności Automatyk i Robotyka. Pracę zawodową rozpoczął w 2001r. w firmie Metso Automation (obecnie Valmet Automation), gdzie przez kolejne 7 lat rozwijał swoje kompetencje i umiejętności w obszarze systemów sterowania dla przemysłu a w szczególności dla energetyki i papiernictwa. W 2008 roku podjął pracę w EC Grupa gdzie zarządzał projektami badawczo-rozwojowymi w obszarze nowych technologii. W 2010 r. rozpoczął współpracę z firmą EDF Polska na stanowisku Kierownika Projektów Badawczo-Rozwojowych, z sukcesem realizując projekty B+R z szeroko pojętego obszaru energetyki konwencjonalnej. W połowie 2014 r. powołany został na stanowisko Zastępcy Dyrektora ds. Badań i Rozwoju w EDF Polska, a od połowy 2016 r. do chwili obecnej samodzielnie prowadzi Dział B+R w EDF Polska. Ukończył kurs szkoleniowy dla menadżerów na INSEAD – „Leading at EDF”, posiada certyfikat IPMA (poziom D). Jest współautorem szeregu publikacji i referatów na prestiżowych konferencjach poświęconych wyzwaniom w energetyce, w szczególności dotyczących współspalaniu biomasy oraz poprawie efektywności energetycznej.



Aneta Kwiatkowska – R&D Project Manager, Sodexo

Doświadczony praktyk w dziedzinie rozwoju produktów i zarządzania zespołami projektowymi. Posiada certyfikat Prince2. Absolwentka politologii i PreMBA na Uniwersytecie Warszawskim. Profesjonalnie i hobbistycznie zajmuje się rynkiem usług finansowych, a w szczególności kart płatniczych i szeroko rozumianych płatności. Swoją karierę zawodową rozpoczęła w firmie PolCard, gdzie zajmowała się operacyjną obsługą transakcji kartowych a następnie przetwarzaniem i rozwojem systemów do obsługi płatności masowych. Pracowała również w bankach: HSBC i Banku Pocztowym gdzie zajmowała się projektami rozwojowymi w tym strategicznymi. Zawsze blisko związana z rozwojem produktów i usług finansowych. Do największych osiągnięć zalicza prowadzenie wielowątkowych projektów dostosowawczych do dużych zmian prawnych oraz wdrożenia nowych produktów.



Krzysztof Łebek – CEEMEA IATD Technical Manager, 3M

Z wykształcenia i z zamiłowania jest chemikiem oraz absolwentem Politechniki Warszawskiej i University of Bolton (Manchester, Wielka Brytania). Związany z przemysłem chemicznym od początku swojego życia zawodowego a doświadczenia w obszarze badań i rozwoju oraz innowacji zdobywał w międzynarodowych środowiskach m.in. w Wielkiej Brytanii, USA, Niemczech oraz Szwecji. Jest autorem kilkunastu publikacji naukowych a aktualnie jest odpowiedzialny za innowacyjne w Regionie Europy Centralnej oraz Bliskiego Wschodu. W swojej codziennej pracy zajmuje się działaniami w obszarze badań i rozwoju, komercjalizacją nowych produktów, analizowaniem trendów rynkowych i ich wpływem na rozwój nowych technologii oraz współtworzeniem strategii rozwoju w Regionie.



Michał Safita – Strategy & Innovation Manager, Empik Group

Menadżer w zespole Strategii i Innowacji empik odpowiedzialnego m.in. za wdrożenie nowej misji empik, która, dzięki takim projektom jak empik future store, zmienia salony sieci z miejsca, które sprzedaje produkty, na miejsce, które pomaga klientom w pasjonujący i twórczy sposób spędzać ich wolny czas. Wcześniej, przez ponad 8 lat, związany z firmami doradczymi, gdzie specjalizował się w projektach związanych z tworzeniem strategii, poprawą efektywności firm oraz projektowaniem i wdrażaniem zmian organizacyjnych i procesowych. Absolwent ekonomii na Uniwersytecie Gdańskim oraz podyplomowych studiów z Informatycznych Systemów Zarządzania na SGH i Kontrolingu Finansowego w Akademii Leona Koźmińskiego.



Arek Skuza – Partner at K2 Digital Transformation, CoFounder, K2 Digital Ventures

Współzałożyciel K2 Digital Ventures, Partner w K2 Digital Transformation, założyciel kilku rozpoznawanych na świecie startupów m.in. technologii iTraff, autor książki „Przedsiębiorczość zorganizowana. Startupy, inwestorzy, pieniądze”. Jest przedsiębiorcą, nagradzonym innowatorem i świetnym partnerem biznesowym z ogromnym doświadczeniem w mapowaniu, kreowaniu, rozwijaniu i wdrażaniu startupów w wielkich korporacjach. Swoje doświadczenie budował w pracy na światowych rynkach technologicznych – od USA po Rosję. Swą pracą i pomysłami zwrócił na siebie uwagę najbardziej opiniotwórczych mediów na świecie m.in. The Huffington Post, Harvard Business Review, Forbes, Newsweek i in. Został wyróżniony przez magazyn Brief jako „Jeden z najbardziej kreatywnych w biznesie Polaków”. Jest inspirującym leaderem, skutecznym działaczem i fantastycznym obserwatorem, który z sukcesem wprowadza wielkie korporacje w nowe kierunki rozwoju biznesu. Jest także aktywnym aniołem biznesu m.in. w InfoScan oraz Buy Box.



Maciej Sobolewski – Brand Manager/ Marketing Manager, Bobby Burger

Psycholog, badacz jakościowo-ilościowy. Realizował projekty badawcze, dot. strategii i wizerunku marki, zarówno po stronie agencji badawczej, jak i Klienta. Obecnie Marketing Manager i Brand Manager w sieci Bobby Burger – odpowiedzialny za wizerunek, strategię i komunikację marki Bobby Burger.



Piotr Wojciechowski – CEO / Senior Innovator, FUZERS

Założyciel i zarządzający FUZERS – firmy, która zapala do innowacji w obszarze projektowania usług i doświadczeń (www.fuze.rs). Inicjator, w latach 2012–2017 organizator jednego z największych TEDxów w Polsce – TEDxLublin oraz od 2016 roku jeden z europejskich ambasadorów programu TEDx. Absolwent Psychologii w Zarządzaniu Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Piotr jest też członkiem rady programowej Test&Learn prowadzonej w ramach projektu Innovation AD.



Agnieszka Zawadzka – Psycholog, Trener, Coach, Dydaktyk

Prowadzi szkolenia oraz warsztaty z zakresu rozwoju kompetencji menedżerskich i przywódczych, kompetencji społecznych, rozwoju osobistego, inteligencji emocjonalnej, rozwoju pozytywnej emocjonalności, zwiększania dobrostanu. Współautorka modelu coachingowego PERMA służącego budowaniu dobrostanu poprzez wykorzystanie wartości w działaniu (VIA). Jako trener i coach specjalizuje się w tworzeniu szkoleń oraz programów rozwojowych opartych o psychologię pozytywną i wyniki badań naukowych (Evidence Based Approach). Wykładowca na Uniwersytecie SWPS, Członek Zespołu Naukowo-Badawczego Centrum Coachingu i Mentoringu Akademii Leona Koźmińskiego. Koordynator merytoryczny seminariów naukowych dedykowanych praktykom zajmującym się rozwojem pt. „Jak korzystać z psychologii pozytywnej w coachingu”. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologii Pozytywnej. Członek European Mentoring & Coaching Council (EMCC). Prelegent i ekspert na wielu polskich oraz międzynarodowych konferencjach naukowych. Autorka artykułów naukowych z dziedziny psychologii pozytywnej i zarządzania.



Magdalena Zawadzka – Partner, Crido Taxand

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z pozyskiwaniem i rozliczaniem pomocy publicznej, zarówno w formie grantów, zwolnienia z podatku CIT, jak i preferencyjnych pożyczek dla przedsiębiorstw. Uczestniczyła lub kierowała pracą zespołów w projektach, dla których łączna kwota udzielonego wsparcia wynosi ponad 1,5 mld PLN. Współpracuje głównie z dużymi polskimi i międzynarodowymi przedsiębiorstwami. Ostatnio skupia się na doradzaniu w pozyskiwaniu wsparcia na działalność B+R. Tylko w 2015–2016 zakończyła sukcesem projekty na badania, dla których wartość grantów wyniosła ponad 300 mln PLN. Z Crido Taxand związana jest od 2008 r., obecnie na stanowisku Partnera. Funduszami unijnymi zajmuje się praktycznie od 2003 r. Swoją karierę zaczęła od pracy w instytucji państwowej jeszcze przy funduszach przedakcesyjnych. Ukończyła Szkołę Główną Handlową na kierunku Finanse i Bankowość.



Dorota Żurkowska – R&D Manager, Bobby Burger

Socjolog, badacz ilościowo-jakościowy. Doktorantka Instytutu Socjologii UW. Posiada zróżnicowane doświadczenie badawcze zarówno po stronie agencji badawczej, jak i Klienta. Obecnie R&D Manager w pierwszej polskiej sieci burgerowni Bobby Burger, wyrostej z warszawskiego food tracka. Współodpowiedzialna za rozwój oferty i tworzenie strategii marki w oparciu o wyniki badań konsumenckich i gromadzonych na bieżąco danych.

Magdalena Jackowska-Rejman – Prezes Zarządzający, Techbrainer

Wojciech Kulis – Partner, Kancelaria Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy

Tomasz Kubica – R&D Project Manager, Apator

Cezary Lejkowski – Prezes Zarządu, MAGENTA Grupa Tauron

3. R&D SUMMIT

Strategiczna rola innowacyjnych modeli biznesowych

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 26-27 KWIETNIA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

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

Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. 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 (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

CENA:

2250 zł/os + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w dwudniowym forum, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

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

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy