



14-15 maja

2026

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Hotel Vienna House
ul. Sokolska 24, Katowice



**X Ogólnopolskie Forum
Zarządzających w Medycynie**

KONFERENCJA I WYSTAWA DLA MENEDŻERÓW PODMIOTÓW LECZNICZYCH

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Dzień I – 14.05.2026

Sala ABCD – panel otwierający wydarzenie (8.50 – 11.30)

Jak można zadbać o dobrostan i odporność psychiczną? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up

Gwiazdy Rejestracji, czyli dlaczego i jak motywować pracowników? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl

Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4

Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość – sesja networkingowa Łukasz Laskowski, Poziom 4

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:30–12:10)

Pacjent 3.0 – komfort i bezpieczeństwo w praktyce Sala A: 12.10 – 13.40	Lider nowej generacji: zespół & przywództwo cz. 1 Sala B: 12.10 – 13.40	Prawo medyczne bez niespodzianek cz. 1 Sala C: 12.10 – 13.40	NFZ 2026: kluczowe zmiany w systemie Sala D: 12.10 – 13.40
Trudne rozmowy w placówce – jak radzić sobie w rozmowie z wymagającymi pacjentami? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje. Agnieszka Majda, Coach ICC Aneta Jaworska, Trenerka BCI	Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Obowiązek wdrożenia centralnej e-rejestracji – wymagania dla placówek współpracujących z NFZ. Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia
Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Michał Bobrowski, Medyc	Mniej administracji, więcej medycyny: Jak inteligentne narzędzia poprawiają opiekę nad pacjentem i efektywność personelu Timothy Young, Emmy Medical	Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta - na jakim jesteśmy etapie? Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żońkowski, Eurosoft
Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Manager-coach: jakie metody warto stosować w rozmowie z pracownikiem? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Jak wdrożyć analizę przyczyn zdarzeń niepożądanych w placówce medycznej? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Zmiany systemowe w realizacji umów z NFZ – wybrane zagadnienia.

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:40–14:10)

Jak budować relacje i zaufanie pacjenta? Sala A: 14.10 – 15.40	Lider nowej generacji: zespół & przywództwo cz. 2 Sala B: 14.10 – 15.40	Prawo medyczne bez niespodzianek cz. 2 Sala C: 14.10 – 15.40	Sprzedaż usług medycznych – skutecznie i profesjonalnie Sala D: 14.10 – 15.40
Jak skutecznie budować Patient Experience (PX) w placówce medycznej? Urszula Łaskawiec, Medicine-Up	Jak zarządzać wielopokoleniowymi zespołami w placówce medycznej? Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Zmiany przepisów prawa pracy w 2026 roku. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję. Małgorzata Bernatek, AXELO Prawo i Podatki	Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4
Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę – chatbota, który umówi wizyty do Twojej placówki. Jacek Piaseczyński, Proassist	Efektywne zarządzanie procesem zakupów medycznych – poznaj MEDlink. Joanna Wolińska, Neuca S.A.	Prezentacja w trakcie ustaleń Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe	Prezentacja partnera wydarzenia
Psychologia pacjenta w placówce medycznej. Katarzyna Łempicka, Medicine-Up	Siła różnic w zespole – jak style myślenia, działania i komunikacji wpływają na współpracę Urszula Łaskawiec, Medicine Up	Jak wewnętrzny system zarządzania jakością może pomóc zapobiegać roszczeniom pacjentów? dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Kolorowa sprzedaż , czyli jak za pomocą kolorów osobowości, sprzedawać usługi medyczne Łukasz Laskowski, Poziom 4

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:40–16:00)

Sala A – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala B – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala C – warsztaty (16.00 – 17.00)	Sala D – warsztaty (16.00 – 17.00)
Obsługa pacjenta się skończyła. Zaczęła się obsługa człowieka. Warsztat o tym jak komunikować się z emocjami i oczekiwaniami różnych typów pacjentów. Agnieszka Majda, Coach ICC Aneta Jaworska, Trenerka BCI	Jak zwracać uwagę pracownikom , żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania? – Kiedy udzielać informacji zwrotnej? – Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała? – Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce? Łukasz Laskowski, Poziom 4	Roszczenie pacjenta – praktyczny warsztat. – Jak reagować na otrzymane wezwania do zapłaty? – Kiedy należy skontaktować się z prawnikiem? – Jakie kroki należy podjąć aby roszczenie pacjenta nie było trafione? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Co zrobić, żeby nowy pacjent stał się stałym pacjentem? • „Samoocena koszyka świadczeń” – które usługi będą podstawą, a które dodatkami? • Czy mam już właściwych pacjentów? Potencjał placówki vs. potrzeby pacjentów • Wdrażamy działania – przegląd i dostosowanie narzędzi, które zwiększą szansę na kolejne wizyty. Sławomir Łudzik, Piotr Guzy, WiseMed

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (17:00–17:10)

Warsztaty, Sala C: 17.10–18.00	Sesja Q&A, Sala D: 17.10–18.00
Jak świadomie budować ścieżkę obsługi (zadowolonego) pacjenta w placówce medycznej? – Projektowanie ścieżki obsługi pacjenta – od pierwszego kontaktu do zaufania i satysfakcji. – Jak komunikacja w punktach styku, od rejestracji po gabinet, wpływa na doświadczenie i lojalność pacjenta? – Jak radzić sobie z „trudnym pacjentem” i zamieniać napięcie we współpracę? – Pozytywne doświadczenia pacjentów jako najskuteczniejszy marketing. Urszula Łaskawiec, Medicine-Up, Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Otwarta sesja pytań do prawnika – problemy prawne w podmiotach leczniczych dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Zakończenie I dnia konferencji – 18:00

Pacjent 2026 – jak zmieniają się oczekiwania pacjenta w dobie nowych technologii?

Katarzyna Łempicka, Medicine-Up

Jak stworzyć plan rozwoju kariery zawodowej – poradnik menedżera ochrony zdrowia

dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Aktualne programy dofinansowania – podział środków, główne priorytety i terminy

Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (10:30–11:00)

Marketing placówki medycznej
– jak osiągnąć lepsze rezultaty?
Sala A: 11.00 – 12.30

Placówka doskonała – prawo, dane i personel pod kontrolą
Sala B: 11.00 – 12.30

Zarządzanie w POZ/AOS – efektywność i rozwój placówki
Sala C: 11.00 – 12.30

Szpital 2026 – wyzwania i odpowiedzialność
Sala D: 11.00 – 12.30

Marketing kliniki premium: jak budować popyt bez agresywnej reklamy?
Daria Śliż, The Mad

Leczenie pacjenta małego – problemy i wyzwania dla placówek medycznych
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Siedem grzechów głównych menedżera placówki medycznej. Jak z nimi walczyć?
dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie?
Katarzyna Adamska, Lex Medical

Co można zrobić LEPIEJ?
Po co placówce medycznej strona internetowa?
Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl

10 kluczowych zasad zgodności z RODO. O czym należy pamiętać zarządzając placówką medyczną?
dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING

Zespół w klinice. Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki?
Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting

Restrukturyzacja szpitala w praktyce: które postępowanie zapewni poprawę wyniku finansowego bez obniżania jakości leczenia?
Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Duda-Bieniek

Za każdym pacjentem stoją liczby – najważniejsze parametry marketingowe, które warto analizować.
Sławomir Łudzicki, WiseMed

Wybór optymalnej formy zatrudnienia. Właściwa umowa we właściwym czasie.
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Koniec ery szufladek (?). Jak zbudować efektywny zespół w społeczeństwie post pokoleniowym?
Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting

Odpowiedzialność i ryzyko prawne kadry zarządzającej szpitalem – rola Dyrektora i jego zastępców.
Katarzyna Adamska, Lex Medical

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (12:30–13:00)

Wizerunek & Marka – widoczność, która przyciąga
Sala A: 13.00 – 14.30

Bezpieczeństwo prawne – poradnik menedżera zdrowia
Sala B: 13.00 – 14.30

Ekspertka obsługa pacjenta w Twojej placówce medycznej
Sala C: 13.00 – 14.30

Kiedy błąd kosztuje – o zarządzaniu ryzykiem
Sala D: 13.00 – 14.30

Wizualna strona medycyny: profesjonalna fotografia jako narzędzie budowania wizerunku i przyciągania talentów.
Radek Tworek, Radek Tworek Fotografia

Kiedy lekarz lub placówka może **odmówić udzielenia świadczenia?**
Katarzyna Adamska, Lex Medical

Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze?
Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting

(Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie?
Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Duda-Bieniek

Jak zbudować i wykorzystać wizerunek eksperta w mediach społecznościowych?
Piotr Guzy, WiseMed

Prezentacja w trakcie ustaleń

5-gwiazdkowa obsługa w medycynie – standardy, które robią różnicę.
Michał Proszowski, Medicine-Up

Zabieg bez ryzyka – budowanie świadomości wśród lekarzy i pacjentów
Daria Mięczewska, Prawo Medyczne & Beauty

Jak dotrzeć do miliona odbiorców w branży, w której reklama jest zakazana?
Daria Śliż, The Mad

Skarga, reklamacja, roszczenie – jak prowadzić krok po kroku?
dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Zadowolony pacjent to za mało. Jak tworzyć doświadczenia, które przyciągają?
Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting

Zarządzanie ryzykiem w miejscu pracy – zapobieganie wypadkom przy pracy oraz ich prawnym i finansowym konsekwencjom.
Katarzyna Łempicka, Medicine-Up

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (14:30–14:45)

Sala A – warsztaty
(14.45 – 15.45)

Sala B – warsztaty
(14.45 – 15.45)

Sala C – warsztaty
(14.45 – 15.45)

Sala D – warsztaty
(14.45 – 15.45)

6-miesięczny plan marketingowy w 60 minut – od strategii do mierzenia efektów
– Wyznaczanie celów i KPI (SMART, lejek, priorytety działań)
– Plan działań na 6 miesięcy: kanały, budżet, harmonogram
– Analiza wyników i optymalizacja: raportowanie, wnioski, korekty
Daria Śliż, The Mad

Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku:

- osoba upoważniona,
- dane osobowe pacjenta,
- przygotowanie i wydanie dokumentacji,
- odmowa wydania

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego

Radykalna szczerłość. Jak odważnie i skutecznie komunikować oczekiwania wobec pracowników?

Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting

Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce.

- Organizacja procesu i rola koordynatora
- Dokumentacja, rozliczanie i współpraca z NFZ
- Korzyści dla pacjenta i placówki

Katarzyna Adamska, Lex Medical

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:45–16:00)

Warsztaty, Sala A: 16:00–17:00

Sesja Q&A, Sala D: 16.00–17.00

Czy rejestracja medyczna sprzedaje?
– Najefektywniejsze techniki zwiększenia sprzedaży w placówce medycznej
– Tworzenie procedur sprzedażowych, które działają w ochronie zdrowia
– Wzmacnianie motywacji pracowników
Katarzyna Łempicka, Medicine-Up

Współpraca i rozliczenia z NFZ w praktyce – swobodna sesja pytań i odpowiedzi
– Kontraktacja świadczeń
– Rozliczenia i realizacja świadczeń POZ, AOS, rehabilitacja, opieka długoterminowa oraz pozostałe
– Kodowanie świadczeń
– Dokumentacja medyczna
– Kontrola NFZ i Rzecznika Praw Pacjenta
Katarzyna Adamska, Lex Medical

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Vienna House
ul. Sokolska 24, Katowice



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie 7:50 i jest czynna cały dzień. Zalecamy wcześniejsze przybycie w celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking hotelowy dla uczestników konferencji jest płatny indywidualnie zgodnie z obowiązującym cennikiem



Program konferencji

W związku z losowymi zdarzeniami agenda konferencji może się zmienić. Aktualny program dostępny jest na stronie konferencji. Nie prowadzimy wcześniejszej rejestracji na dany panel. Wybiera się go udając się do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy zaplanowanych kilka przerw kawowych. W ich trakcie serwowane będą napoje, a także różnicowane i pełnowartościowe przekąski.



Wykłady i ćwiczenia

Czas zajęć jest ograniczony długością danego panelu i jest on podzielony w równych częściach na wszystkie zaplanowane wystąpienia. W przypadku chęci zmiany sali, zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową opłatą. Jeśli podczas zgłaszania udziału na Kongres zaznaczyłeś zainteresowanie certyfikatem, to zostanie on Ci wręczony podczas porannej rejestracji.



Informacje

Jeśli masz inne pytania, możesz je zadać przy stoisku rejestracyjnym.

W trakcie konferencji prowadzona będzie sprzedaż książek kierowanych do menedżerów zdrowia.

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym.
Zapraszamy!

Eksperti:



Łukasz Laskowski

Trener i właściciel firmy szkoleniowej POZIOM 4, od 2006 roku realizujący projekty rozwojowe w zakresie zarządzania, komunikacji, budowania zespołów, sprzedaży usług medycznych i obsługi pacjenta i klienta.

Certyfikowany, międzynarodowy konsultant systemu psychometrycznego MindSonar i systemu ewaluacji szkoleń KirkPatrick Partners. Do tej pory przepracował na sali szkoleniowej ponad 18000 godzin, spędzonych na rozwijaniu ludzi. Lubi zmieniać otaczającą go rzeczywistość za pomocą pozytywnych przekonań oraz uczyć się bycia tu i teraz od swoich dzieci...

Marcin Fiedziukiewicz

Od ponad pięciu lat stoi na czele [Kliniki.pl](#), przekształcając serwis [Tourmedica.pl](#) w jedną z największych marek med tech w Polsce. Pod jego kierownictwem firma odnotowała ponad 300% wzrostu w ciągu ostatnich dwóch lat.

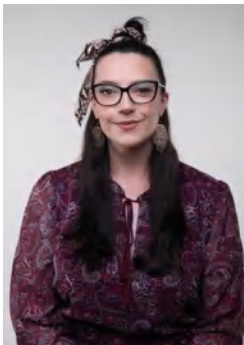
Z wykształcenia socjolog z tytułem MBA, specjalizuje się w tworzeniu i optymalizacji modeli biznesowych oraz strategii sprzedażowych i marketingowych. Jako lider i doradca, wspiera przedsiębiorstwa w projektowaniu zmian i budowaniu długofalowego rozwoju.



Urszula Łaskawiec

CEO medicine up, współzałożycielka Human Experience Institute i redaktorka naczelna magazynu oraz serwisu Patient Experience.

Wierzy, że jakość zaczyna się od ludzi, wraca do ludzi i żyje w doświadczeniach. Od lat wspiera placówki medyczne i firmy usługowe w budowaniu zespołów, które potrafią rozmawiać, współpracować i wspólnie tworzyć wartość - dla pacjenta, klienta i innych pracowników. Łączy praktykę, strategię i psychologię, aby projektować doświadczenia, które realnie wpływają na komunikację, kulturę pracy i efektywność. Pracuje z liderami ochrony zdrowia nad tym, aby ich placówki były miejscem, do którego chce się wracać. Jej działania obejmują: komunikację opartą na rozwiązaniach (Solution-Focused Communication), wdrażanie jakości i usprawnień w ścieżce pacjenta, przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu i budowanie zaangażowania zespołów, mapowanie doświadczeń (CX/PX/EX), psychometrię (FRIS, DISC, Gallup) oraz rozwój kultury feedbacku i kompetencji miękkich.



Agnieszka Majda

Międzynarodowa trenerka biznesu, Coach ICC.

Pasjonatka rozwoju człowieka, zgodnie z jego naturalnymi predyspozycjami. Za pomocą profesjonalnych narzędzi psychometrycznych diagnozuje typy osobowości i style zachowań aby w każdym odkryć jego potencjał i preferencje w celu dalszego rozwoju i odnalezienia własnej drogi życiowej. Pomaga rozwijać ludzi i biznesy, zapobiegać wypaleniu zawodowemu, uczy jak dbać o motywację i dobrą atmosferę w zespole. Prowadzi warsztaty dla liderów ucząc technik wzmacniających komunikację i rozwijających inteligencję emocjonalną. Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Menedżerskich Studiów Podyplomowych na SGH. Certyfikowana konsultantka narzędzi MBTI i Extended DISC. Trenerka biznesu Brian Tracy International.



Eksperti:



Katarzyna Łempicka

Jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy.

Katarzyna Adamska

Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia. Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji.



Helena Włoka



11 lat związana z Przedsiębiorstwem Konsultingowym AGM, w którym realizuje się doradzając placówkom medycznym na terenie całego kraju, jaki system zarządzania wybrać, aby spełnić przepisy prawa oraz poprawić funkcjonowanie przychodni czy szpitala. Specjalistka ds. marketingu i sprzedaży, po spotkaniu z nią, osoby zarządzające podmiotami medycznymi wiedzą czy najważniejszym kierunkiem jest wdrożenie akredytacji, czy może systemu ISO oraz w jaki sposób pozyskać środki na dofinansowanie zakupu sprzętu, szkoleń i doradztwa w swoim podmiocie. Prowadzi szkolenia z obsługi trudnego pacjenta oraz pacjenta o szczególnych potrzebach, które to zagadnienia są jej szczególnie bliskie z uwagi na doświadczenie życiowe, bowiem jako mama niepełnosprawnego intelektualnie syna, zetknęła się z mnóstwem nieprzewidzianych i skomplikowanych sytuacji w placówkach medycznych. Lubi piesze wędrówki, jazdę na łyżwach i rowerze, ale przede wszystkim pokazywanie innym, że niepełnosprawność to człowiek ze swoimi potrzebami i prawem do szczęścia.

Natalia Zwierzchowska

Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuję się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządcze obiektów medycznych oraz medical & wellness. Wspiera placówki ochrony zdrowia w tworzeniu miejsc, w których potrzeby ich pacjentów są w pełni zaopiekowane, a pracownicy czują się docenieni i w pełni zaangażowani. W WELL & MED Consulting optymalizuje procesy, układa strategię i buduje dobrze współpracujące zespoły. Prowadząc szkolenia dla branży medycznej skupia się na najwyższej jakości, rzetelnej wiedzy i praktyce. We wszystkich działaniach stawia człowieka w centrum. Wykorzystuje przy tym swoje doświadczenie w zarządzaniu ponad 100 osobowym zespołem i wiedzę zdobytą podczas studiów na kierunkach: Zdrowie Publiczne oraz Zarządzanie w ochronie zdrowia. W swojej pracy koncentruję się na potrzebach pacjentów, pracowników, managerów i właścicieli placówek medycznych. Stworzyła cykl szkoleń, który pomaga organizacjom i zespołom przechodzić przez procesy zmian z większą otwartością, poczuciem wpływu i troską o dobrostan.



Eksperti:



dr n. praw. Maciej Gibiński

Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie.

W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce.

dr Wojciech Krówczyński

Dr nauk ekonomicznych i finansów.

Ekspert w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu placówką medyczną. Doświadczenie w branży medycznej nabył pracując ponad 30 lat w Polsce i za granicą na stanowiskach kierowniczych w największych światowych koncernach farmaceutycznych. Od 2015 roku jest właścicielem firmy GRAWENA CONSULTING. Prowadzi Platformę Wiedzy: Profesjonalne zarządzanie w ochronie zdrowia [grawena.edu.pl]



Agata Duda-Bieniek

Radca prawny, doradca restrukturyzacyjny i mediator z ponad 10-letnim stażem. Specjalizuje się w doradztwie kryzysowym oraz ochronie członków zarządu przed odpowiedzialnością. Uczestniczyła w ponad 1500 sprawach upadłościowych i restrukturyzacyjnych, reprezentując strony oraz pełniąc funkcje organów.

Łączy prawniczą precyzję z biznesowym rozumieniem ryzyka. Pomaga firmom odzyskać płynność i chronić reputację. Doktorantka Uczelni Łazarzkiego oraz członek zespołu przy Ministerstwie Sprawiedliwości. Autorka publikacji m.in. w „Rzeczpospolitej” i „Dzienniku Gazeta Prawna”, prowadzi szkolenia m.in. dla OIRP i Izby Adwokackiej w Warszawie, Klubu Biegłych Sądowych, czy KRUS. Skupia się na praktycznych strategiach, które pozwalają przedsiębiorstwom przetrwać kryzys i wrócić do stabilnego rozwoju.



Radek Tworek

Od 15 lat zajmuję się fotografią, która pomaga firmom i markom mówić własnym, autentycznym głosem. Przez ponad 12 lat pracowałem w działach handlowych, więc doskonale rozumiem realia biznesowe i wiem, że fotografia – czy to reklamowa, czy wizerunkowa – ma być przede wszystkim inwestycją, a nie kosztem.

W ramach marki Radek Tworek Fotografia działam dwutorowo: z jednej strony tworzę zdjęcia, które wydobywają autentyczność ludzi i miejsc, a z drugiej dokładam kreatywne pomysły, dzięki którym zdjęcia wyróżniają się na tle powtarzalnych schematów. Niezależnie od branży, pomagam firmom opowiadać swoją historię obrazem – tak, by była zapamiętana i działała na ich korzyść. Podczas moich wystąpień dzielę się wiedzą, jak fotografia reklamowa i wizerunkowa może być skutnym narzędziem marketingowym. Nie chodzi tylko o estetykę, ale o realne wsparcie celów biznesowych i budowanie trwałych relacji z klientami.



Eksperti:



Agnieszka Rudnicka-Szymczak

Posiada 12 letnie doświadczenie w pracy w instytucjach państwowych związanych z systemem opieki zdrowotnej w Polsce (NFZ), oraz jako kierownik projektów IT (ZUS). Absolwentka Wydziału Fizjoterapii Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Ukończyła podyplomowe studia na SGH Zarządzanie Zakładami Opieki Zdrowotnej. Posiada międzynarodowe certyfikaty z zakresu zarządzania projektami (Prince2, Prince2Practictional, Management of Risk, Agile, Facylitation) Obecnie, studentka podyplomowych studiów MBA Healthcare Innovation & Technology w Centrum Kształcenia Podyplomowego Łazarski w Warszawie. Jest członkiem zespołu wdrożeniowego w Projekcie „Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania zasobów cyfrowych o Zdarzeniach Medycznych” (System E-zdrowie, P1).

Michał Bobrowski

Menedżer Sprzedaży w [Medyc.pl](#).

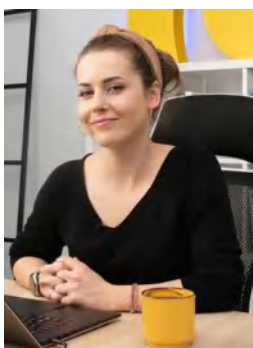
Od lat wspiera placówki medyczne w cyfryzacji i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań IT. Na co dzień współpracuje z właścicielami gabinetów, menedżerami i zespołami medycznymi, pomagając im dobrać odpowiednie narzędzia usprawniające ich codzienną pracę. W Medyc odpowiada za rozwój relacji z klientami oraz prezentację funkcjonalności systemu. Zna potrzeby placówek od podszewki – zamiast klasycznej sprzedaży, koncentruje się na budowaniu partnerskich relacji i dostarczaniu rozwiązań idealnie dopasowanych do potrzeb konkretnych gabinetów.



Daria Śliż

Strateg marketingowy z misją, aby działania marketingowe stały się policzalne.

Prezes agencji The Mad, od 2011 roku pomaga przedsiębiorcom zwiększać sprzedaż dzięki nieszablonowym kampaniom. Medycyna, produkcja i sprzedaż B2B, a nawet ginekologia estetyczna – dla niej nie ma rzeczy niemożliwych do wypromowania i przedstawienia efektów. W końcu, kto lepiej zrozumie Twojego klienta niż studentka psychologii?



Tomasz Wysoczański

Doświadczony trener biznesu oraz konsultant.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, doradztwie strategicznym oraz szkoleniach rozwojowych. Aktualnie z pasją i zaangażowaniem wspiera liderów w rozwijaniu ich umiejętności przywódczych. Z powodzeniem w codziennej pracy wykorzystuje profilowanie motywacyjne Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb klientów. Dodatkowo, dzięki pracy w roli menedżera, ma unikalną perspektywę łączącą teorię z praktyką, co przekłada się na bardziej pragmatyczne podejście do szkoleń i konsultacji. Jego holistyczne podejście do rozwoju liderów, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem, czynią go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym.



Eksperci:

Aneta Jaworska



Praktyk i trenerka biznesu Brian Tracy International.

Swoje 20 letnie doświadczenie przekłada na rozwijanie i szkolenie liderów i pracowników, z naciskiem na kompetencje przyszłości, które są kluczowe dla adaptacji do bieżących i przyszłych wyzwań rynkowych.

Kierując się myślą Heraklita, że „jedyna pewna to zmiana”, motywuje i zachęca do nieustannego rozwoju oraz bycia gotowym na zmiany, które niosą ze sobą nowe możliwości.

W celu inspirowania innych do odkrywania ich pełnego potencjału i osiągnięcia sukcesów, rozwija platformę szkoleniową zwinnyumysl.pl z kursami online, wspierających rozwój osobisty i zawodowy.

Absolwentka studiów doktoranckich z zarządzania na Akademii Leona Koźmińskiego.

Timothy Young

Współzałożyciel i wizjoner firmy Emmy Medical. Swoją karierę poświęcił łączeniu nowoczesnych technologii z praktycznymi potrzebami placówek medycznych.

Stoi za rozwojem systemu Emmy, który powstał z realnej potrzeby lekarzy i menedżerów, by wprowadzić porządek w komunikacji z pacjentami. Tim wierzy, że technologie nie powinny zastępować lekarzy i pielęgniarek, ale uwalniać ich od obciążeń administracyjnych. Pod jego kierownictwem Emmy z sukcesem przetransformowała funkcjonowanie setek przychodni w Europie, pomagając im redukować liczbę telefonów i efektywnie wykorzystywać AI do tworzenia dokumentacji medycznej.



Michał Proszowski

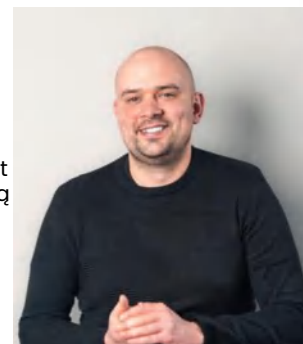


Michał to specjalista z wieloletnim doświadczeniem w obszarze komunikacji, public relations i marketingu, zdobywanym w czołowych polskich mediach, instytucjach publicznych oraz sektorze naukowym.

Jest twórcą grupy konsultingowej up i współtworzy działania spółki medicine up, gdzie odpowiada za projekty wspierające placówki medyczne w budowaniu relacji z pacjentami, partnerami i otoczeniem. Specjalizuje się w strategicznym public relations, łącząc zarządzanie komunikacją z budowaniem wizerunku jakościowej obsługi i pozytywnych doświadczeń. W swojej pracy pokazuje, jak odpowiednia narracja, spójny język i świadoma komunikacja wpływają na to, jak marka jest odbierana. Wcześniej był dyrektorem komunikacji, promocji i marketingu oraz rzecznikiem prasowym PGE Narodowego, a także zarządzał pracami redakcyjnymi m.in. w Onecie i „Rzeczpospolitej”. Jest również wykładowcą studiów podyplomowych w SGH.

Jacek Piaseczyński

Jacek Piaseczyński jest założycielem Proassist – jednego z najbardziej zaawansowanych systemów medycznych w Polsce, z którego korzysta już 9 490 użytkowników, wspierającego placówki ochrony zdrowia w kompleksowej obsłudze pacjentów i zarządzaniu procesami medycznymi. Od lat specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu technologii, które realnie usprawniają codzienną pracę lekarzy, rejestracji i managerów placówek medycznych. Pod jego skrzydłem Proassist ewoluował w rozbudowany system obejmujący [m.in.](http://m.in) e-rejestrację 24/7, Elektroniczną Dokumentację Medyczną, rozliczenia, telemedycynę, aplikację mobilną oraz innowacyjne rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję, w tym inteligentnego asystenta głosowego Hej Proassist i "Rejestratorkę Paulinę". Jacek Piaseczyński łączy perspektywę biznesową z głębokim zrozumieniem realiów pracy placówek medycznych. Jego celem jest tworzenie technologii, która nie dokłada obowiązków, lecz porządkuje procesy, zwiększa bezpieczeństwo danych i pozwala zespołom medycznym skupić się na tym, co najważniejsze – pacjencie.



Eksperci:

Małgorzata Bernatek



Radca prawny specjalizująca się w prawie pracy, stawiająca na jasną komunikację oraz praktyczne podejście do problemów prawnych. Na co dzień wspiera zarówno pracodawców, jak i pracowników w bezpiecznym poruszaniu się po złożonych zagadnieniach prawa pracy, od umów i regulaminów, przez bieżące doradztwo HR, po reprezentację w sporach sądowych. Zapewnia wszechstronne wsparcie prawne podmiotom leczniczym, indywidualnym praktykom lekarskim oraz osobom wykonującym zawody medyczne. Aktywnie angażuje się w działalność szkoleniową, prowadząc specjalistyczne szkolenia i webinaria dla klientów biznesowych oraz współuczestniczy w organizacji wydarzeń o charakterze edukacyjnym. Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu Prawa Medycznego i Bioetyki na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie oraz odbyła część studiów na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Hasselt w Belgii.

Sławomir Łudzik

Od 10 lat łączy wiedzę z obszaru ochrony zdrowia z pasją do marketingu.

Absolwent kierunków farmacja na Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz zarządzanie na Uniwersytecie Jagiellońskim, trener umiejętności miękkich. Współtworzy agencję marketingu medycznego WiseMed. W swojej pracy skupia się przede wszystkim na konstruowaniu procesów komunikacyjnych opartych na edukacji. Według niego skuteczny marketing zaczyna się od prawidłowego zdefiniowania problemu.



Piotr Guzy



Pasjonat medycyny opartej na dowodach. Współzałożyciel i członek zarządu agencji marketingu medycznego WiseMed.

Absolwent i pracownik badawczo-dydaktyczny Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego. Na co dzień odpowiada za merytoryczną wartość działań komunikacyjnych i marketingowych. Marzy o dniu, w którym praktyka medyczna i komunikacja dotycząca zdrowia w Polsce będą całkowicie oparte na dowodach naukowych. Klientom pomaga budować swoją pozycję dzięki optymalnemu wykorzystaniu ich zasobów i potencjału.

Daria Mięczewska

Prawniczka specjalizująca się w branży Med&Beauty oraz współwłaścicielka kliniki medycznej Deamed w Słupsku.

Na co dzień zabezpiecza pod kątem dokumentacji prawnej kliniki, gabinety i salony związane z medycyną, stomatologią, kosmetologią oraz medycyną estetyczną. Pracuje z zespołami w całej Polsce, szkoląc i wspierając ich w budowaniu legalnej, bezpiecznej i profesjonalnej praktyki.

Jest prelegentką wielu sympozjów i wykładów



Opisy wybranych prezentacji dzień I – 14.05.2026

Panel otwierający I dzień – sala ABCD

Zarządzanie zmianą w placówce medycznej. Jak dobrze wprowadzić i zakomunikować zmianę w zespole, żeby pozbyć się oporu pracowników? Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 10.00-10.30**

A po co to? Kto to wymyślił? Nudzi im się to wymyślają... taką „laurkę” można usłyszeć od zespołu, kiedy w placówce medycznej zachodzą zmiany... nowy system pracy, nowe urządzenia, nowe opatrunki, nowe standardy etc. Zespół przeważnie nie chce być na nie gotowy. Jedyną stałą rzeczą w życiu jest to, że wszystko się zmienia. Opór jest czymś naturalnym i powszechnym. Ludzie z zasady nie lubią zmian, bo pracują nawykami, które zautomatyzowane, są po prostu wygodne.

Na tym wykładzie dowiesz się co zrobić, żeby wprowadzanie zmian w Twojej placówce medycznej poszło łatwiej i przyjemniej, a Twój zespół był ich ambasadorem i zwolennikiem.

Sala A

Neurobiologia skutecznego przywództwa – Jak prowadzić zespół, który współpracuje, a nie tylko pracuje.

Agnieszka Majda, Coach ICC, Aneta Jaworska, Trenerka BCI, **czas trwania: 12.10-12.40**

Neurobiologia jasno pokazuje to, jakie mechanizmy zachodzą w ludzkim mózgu, przekłada się bezpośrednio na wyniki zespołu. Nasza skuteczność nie wynika wyłącznie z kompetencji, procedur czy formalnego podziału ról ale także z tego, w jaki sposób środowisko pracy wpływa na uwagę, emocje, poziom napięcia, poczucie bezpieczeństwa i gotowość do współdziałania. Z tej perspektywy przywództwo można rozumieć jako praktykę regulującą warunki, w których ludzie myślą, podejmują decyzje, interpretują intencje innych i angażują się we współpracę. Dla uczestników będzie to okazja do spojrzenia na rolę lidera nie tylko przez pryzmat narzędzi zarządczych, lecz także przez pryzmat mechanizmów, które wspierają lub osłabiają zaufanie, inicjatywę, odpowiedzialność i zdolność zespołu do wykorzystywania własnych zasobów.

Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej

Michał Bobrowski, Medyc, **czas trwania: 12.40-13.10**

Zapraszamy na prelekcję, poświęconą wyborowi właściwego systemu do prowadzenia placówki medycznej. W dobie cyfryzacji, efektywne zarządzanie placówką wymaga nowoczesnych narzędzi IT, które usprawnią codzienną pracę, zwiększą efektywność oraz poprawią jakość świadczonych usług. Michał Bobrowski, ekspert w dziedzinie informatyki medycznej, przedstawi kluczowe kryteria wyboru systemu, omówi dostępne rozwiązania na rynku oraz podzieli się praktycznymi wskazówkami i doświadczeniami z wdrożeń w różnych placówkach. Dołącz do nas, aby dowiedzieć się, jak wybrać system, który najlepiej odpowiada potrzebom Twojej kliniki i pacjentów.

Sprawna rejestracja – standardy rejestracji zgodne z wymogami prawnymi

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 13.10-13.40**

Według naszej kancelarii Sprawna rejestracja to miejsce, gdzie każdy dokument ma swoje miejsce. Wszystkie są uporządkowane. Nie czujesz stresu, gdy zdarzy Ci się niezapowiedziana kontrola, zmniejszasz ryzyko roszczeń pacjentów, odpowiadasz za kontakt z pacjentami. Tworząc sprawną rejestrację przeszliśmy przez wszystkie dostępne metody zarządzania oraz przez wszystkie możliwe kontrole. Szkolenie przeznaczone jest dla osób zarządzających placówkami medycznymi, dla menedżerów placówek medycznych.

Jak skutecznie budować Patient Experience (PX) w placówce medycznej?

Urszula Łaskawiec, Medicine UP **czas trwania: 14.10-14.40**

Doświadczenie pacjenta nie powstaje przypadkiem – kształtuje się na każdym etapie kontaktu z placówką. Podczas wykładu zostaną przedstawione kluczowe elementy Patient Experience, od pierwszej rozmowy w rejestracji, przez komunikację lekarza, aż po procesy organizacyjne wpływające na poczucie bezpieczeństwa i zaufania. Omówione zostaną narzędzia i praktyki, które pozwalają świadomie projektować ścieżkę pacjenta, minimalizować źródła frustracji i budować lojalność. Uczestnicy otrzymają inspiracje do wprowadzania rozwiązań, które realnie podnoszą jakość usług i reputację placówki.

Czy chatbot może umawiać wizyty? Poznaj Rejestratorkę Paulinę – chatbota, który umówi wizyty do Twojej placówki.

Jacek Piaseczyński, Proassist, **czas trwania: 14.40-15.10**

Wdrożenia chatbotów w placówkach medycznych do tej pory nie przynosiły oczekiwanych rezultatów. Wynikało to z faktu, że realizowały je firmy, które nie znały specyfiki branży i nie rozumiały jej uwarunkowań. Brakowało wiedzy na temat kluczowych zależności, takich jak wpływ wieku pacjenta czy korelacja między ceną wizyty a zainteresowaniem jej rezerwacją. W tej prelekcji przedstawimy Rejestratorkę Paulinę – inteligentnego chatbota, który funkcjonuje jako pełnoprawny członek zespołu placówki medycznej. Jej rolą nie jest konkutowanie z rejestratorkami ani redukcja etatów – wręcz przeciwnie, pozwala pracownikom skupić się na pacjencie i jego doświadczeniu. Dziś rejestratorki są przeciążone pracą, z naszych danych wynika, że tylko 30% telefonów kończy się zapisaniem wizyty. Paulina realnie odciąża zespół, umożliwiając umawianie wizyt zarówno poza godzinami pracy, jak i w ich trakcie. Odpowiada na najczęstsze pytania pacjentów dotyczące cen, lokalizacji gabinetu czy przygotowania do wizyty.

Obsługa pacjenta się skończyła. Zaczęła się obsługa człowieka. Warsztat o tym jak komunikować się z emocjami i oczekiwaniami różnych typów pacjentów.

Agnieszka Majda, Coach ICC, Aneta Jaworska, Trenerka BCI, **czas trwania: 16.00-17.00**

Pacjenci przychodzą nie tylko po efekt. Przychodzą z emocjami, swoimi historiami, oczekiwaniami, które nie zawsze potrafimy „odczytać”. Nie chodzi o bycie „miłym”, lecz o bycie obecnym.

Podczas warsztatu uczestnicy:

- nauczą się uważności, w tym jak rozpoznawać cztery główne style komunikacji (DISC)
- dowiedzą się, jaka będzie skuteczna komunikacja z pacjentami reprezentującymi powyższe style komunikacji
- przeciwczą język, który buduje spokój nawet w trudnych sytuacjach

Opisy wybranych prezentacji dzień I – 14.05.2026

Sala B

Mniej administracji, więcej medycyny: Jak inteligentne narzędzia poprawiają opiekę nad pacjentem i efektywność personelu

Timothy Young, Emmy Medical, **czas trwania: 12.40–13.10**

„Telefon jako największy wróg efektywności?” Nieustanne dzwonienie, nieczytelne e-maile i godziny spędzane na administracji to główne bariery wysokiej jakości opieki. W erze „Pacjenta 2.0” ludzie oczekują szybkości i wygody, podczas gdy personel zmaga się z wypaleniem. Podczas prelekcji pokażemy, jak można zastąpić chaos komunikacyjny ustrukturyzowanym systemem Emmy, który oszczędza do 1,5 godziny czasu dziennie. Przedstawimy również nową erę dokumentacji – Emmy Scribe, która dzięki AI zwalnia lekarzy z konieczności pisania na klawiaturze i pozwala im w pełni poświęcić się pacjentowi „twarzą w twarz”. Dowiedz się, jak nowoczesne technologie budują lojalność pacjentów, przywracając do gabinetu spokój i kontakt międzyludzki.

Jak zwracać uwagę pracownikom, żeby czuli motywację do zmiany swojego zachowania w pracy? – warsztat

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 16.00–17.00**

Informacja zwrotna, kojarzy się najczęściej ze zwykłym „opr” lub z czymś, co w żaden sposób nie przypomina normalnej, naturalnej rozmowy. Jest to potężne narzędzie, które pozwala zmotywować współpracownika. Co zrobić, żeby naprawdę było to motywujące? Jak rozmawiać z pracownikiem, żeby czuł wsparcie, nawet przy mało przyjemnych sytuacjach?

- Kiedy udzielać informacji zwrotnej?
- Jaką strukturę powinna mieć informacja zwrotna, żeby działała?
- Dlaczego kanapka i fuko nie działa w Polsce?

Sala C

Dokumentacja medyczna jako narzędzie obrony placówki – czego brakuje w większości placówek?

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 12.10–12.40**

Dokumentacja medyczna to jeden z ważniejszych elementów dokumentacji prowadzonej przez placówkę. Prawdopodobnie prowadzona dokumentacja medyczna jest wizytówką każdej placówki medycznej. Potrafi też być nieoceniona w przypadku spraw roszczeniowych. Prowadzenie dokumentacji medycznej, choć określone przepisami prawnymi, wymaga uszczegółowienia przez placówkę medyczną. Podczas szkolenia będziemy rozmawiać przede wszystkim o sposobie prowadzenia dokumentacji medycznej, aby minimalizować ryzyko roszczeń ze strony pacjentów

Zmiany przepisów prawa pracy w 2026 roku. Przygotuj swoją placówkę na prawną rewolucję.

Małgorzata Bernatek, AXELO, **czas trwania: 13.10–13.40**

Rok 2026 przynosi istotne zmiany w prawie pracy, które w szczególny sposób wpłyną na funkcjonowanie podmiotów leczniczych. Nowe regulacje dotyczą m.in. jawności wynagrodzeń, zasad ustalania stażu pracy, wzmocnienia roli Państwowej Inspekcji Pracy oraz przeciwdziałania mobbingowi. Dla kadry zarządzającej w ochronie zdrowia oznacza to konieczność szybkiego dostosowania procedur, polityki HR oraz praktyki zarządzania personelem.

Szkolenie zostało przygotowane z myślą o managerach i osobach odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami w placówkach medycznych. Jego celem jest nie tylko przedstawienie nowych przepisów, ale przede wszystkim pokazanie ich praktycznego wpływu na codzienne funkcjonowanie organizacji oraz wskazanie konkretnych działań wdrożeniowych.

Roszczenie pacjenta – praktyczny warsztat

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 16.00–17.00**

W teorii prawa ugoda pozasądowa jest umową, przez którą strony czynią sobie wzajemne ustępstwa w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego w tym celu, aby uchylić niepewność co do roszczeń wynikających z tego stosunku lub zapewnić ich wykonywanie albo by uchylić spór istniejący lub mogący powstać. W praktyce placówka medyczna może otrzymać pismo zawiadujące do zapłaty określonej kwoty celem zadośćuczynienia powstałej w związku z działalnością lekarza szkodzi. Udział w warsztatach ma na celu przekazanie informacji:

- w jaki sposób reagować na otrzymane wezwania do zapłaty,
- kiedy należy skontaktować się z prawnikiem,
- jakie kroki należy podjąć aby roszczenie pacjenta nie było trafione.

Sala D

Jak pokochać sprzedaż usług medycznych? Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 14.10–14.40**

A po co to? Kto to wymyślił? Nudzi im się to wymyślają... taką „laurkę” można usłyszeć od zespołu, kiedy w placówce medycznej zachodzą zmiany... nowy system pracy, nowe urządzenia, nowe opatrunki, nowe standardy etc. Zespół przeważnie nie chce być na nie gotowy. Jedyną stałą rzeczą w życiu jest to, że wszystko się zmienia. Opór jest czymś naturalnym i powszechnym. Ludzie z zasady nie lubią zmian, bo pracują nawykami, które zautomatyzowane, są po prostu wygodne.

Na tym wykładzie dowiesz się co zrobić, żeby wprowadzanie zmian w Twojej placówce medycznej poszło łatwiej i przyjemniej, a Twój zespół był ich ambasadorem i zwolennikiem.

Kolorowa sprzedaż, czyli jak za pomocą kolorów osobowości, sprzedawać usługi medyczne

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 15.10–15.40**

Ile jest technik sprzedaży? Około 8 miliardów. To nie domysł, to fakt. Ile osób tyle sposobów na dotarcie do nich. Każdy człowiek jest niepowtarzalną mieszanką temperamentu, doświadczenia, swoich historii, poglądów, geografii, różnic kulturowych etc. Poznanie „instrukcji obsługi” pacjentów to klucz do oszanowania ich świata i zrozumienia, a to z kolei pomaga w rekomendowaniu im Twoich usług. Na tym szkoleniu dowiesz się jak odpowiednie zachowania i zwroty wpływają na pozyskiwanie nowych pacjentów i co zrobić, żeby nie pakować się w pułapki przy sprzedaży usług medycznych Twojej placówce.

Opisy wybranych prezentacji dzień II – 15.05.2026

Co zrobić, żeby nowy pacjent stał się stałym pacjentem – praktyczny warsztat.

mgr farm. Sławomir Łudzik, mgr farm. Piotr Guzy, WiseMed **czas trwania: 16.00-17.00 (Dzień I)**

- „Samoocena koszyka świadczeń” – które usługi będą podstawą, a które dodatkiem w łańcuchu leczenia pacjenta?
- Czy mam już właściwych pacjentów? Potencjał placówki vs. potrzeby pacjentów
- Wdrażamy działania – przegląd i dostosowanie narzędzi, które zwiększą szansę na kolejne wizyty. Podczas prelekcji dowiesz się:

Jak sprawić, by pierwsza wizyta była początkiem długotrwałej relacji z pacjentem? Ten warsztat prowadzi uczestników przez praktyczny proces analizy i optymalizacji oferty placówki pod kątem realnych potrzeb pacjentów oraz potencjału organizacyjnego. Uczestnicy nauczą się świadomie budować i rozwijać „koszyk świadczeń”, identyfikować właściwe grupy docelowe oraz eliminować rozbieżności między ofertą a oczekiwaniami rynku. Kluczowym elementem szkolenia jest wdrożeniowe podejście – przegląd narzędzi i działań, które realnie zwiększają retencję pacjentów i liczbę kolejnych wizyt. Od płatnego oprogramowania i automatyzacji po proste zmiany w systemie obsługi pacjenta.

Panel otwierający II dzień – sala ABCD

Jak stworzyć plan rozwoju kariery zawodowej – poradnik menedżera ochrony zdrowia

dr Wojciech Krówczyński, **czas trwania: 10.00-10.30**

Czy Twój plan rozwoju zawodowego nadąża za zmianami w medycynie? Zapraszam na prelekcję, podczas której udowodnię, że skuteczne zarządzanie zespołem medycznym zaczyna się od precyzyjnego planowania własnej ścieżki rozwoju zawodowego. To nie jest kolejne spotkanie o teorii zarządzania. To konkretne narzędzia dla menedżerów specjalistycznych placówek. Jeśli chcesz się dowiedzieć, jak zarządzać własnym potencjałem tak sprawnie, jak zarządzasz swoją placówką – ta prelekcja jest dla Ciebie.

Sala A

Za każdym pacjentem stoją liczby – najważniejsze parametry marketingowe, które warto analizować.

mgr farm. Sławomir Łudzik, WiseMed **czas trwania: 12.00-12.30**

Za każdym pacjentem stoją jakieś liczby. Czy patrzysz na te właściwe?

Dobrze wiesz, jak skuteczny jest marketing w Twojej placówce ochrony zdrowia – widzisz w końcu, czy grafiki medyków są przepelnione, czy puste. Nie rozmawiamy o zwiększaniu skuteczności, lecz o kosztowej efektywności. Bo ile tak naprawdę daje Ci jeden pacjent? A może... ile Cię kosztuje?

W trakcie wykładu przedstawione zostaną parametry marketingowe, które pokazują rzeczywistość w innym, bardziej analitycznym świetle. Jeśli planujesz rozwój lub ratujesz sytuację placówki, zdecydowanie pomogą Ci podjąć odpowiednie decyzje.

Jak zbudować i wykorzystać wizerunek eksperta w mediach społecznościowych?

mgr farm. Piotr Guzy, WiseMed **czas trwania: 13.30-14.00**

Media społecznościowe pękają w szwach od treści dotyczących zdrowia. Wypowiadają się zarówno osoby, które znają się na medycynie, jak i te, które wiedzą zdecydowanie mniej, ale kreują się na ekspertów.

Autorytet to narzędzie, które trudno przecenić. To doskonała wiadomość dla Ciebie, ponieważ prowadząc placówkę medyczną lub indywidualną praktykę, na co dzień pracujesz z prawdziwymi ekspertami.

Podczas prelekcji dowiesz się:

- Czy naprawdę trzeba wybierać między marketingiem a wartością merytoryczną treści?
- Jak przebić się przez tłum setek profili, które na pozór wyglądają podobnie?
- Jak mówić o problemach zdrowotnych, aby odbiorcy słuchali z zainteresowaniem i zaufaniem?
- Czego się wystrzegać i jak uniknąć podstawowych błędów?
- Co robić, aby Twoje działania przekładały się na lepsze wyniki?

Sala B

Leczenie pacjenta małego – problemy i wyzwania dla placówek medycznych

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 11.00-11.30**

Osoby małe stanowią dużą grupę pacjentów. Niektóre placówki medyczne specjalizują się w leczeniu wyłącznie tej grupy pacjentów. Przyjmowanie pacjenta małego, wiąże się nie tylko ze szczególnym podejściem do leczenia i doboru odpowiedniego personelu. To także konieczność odpowiedniego przygotowania placówki pod względem prawnym. Osoby uczęszczające w procesie leczenia małego nie zawsze mogą podejmować decyzji w tym zakresie. W obrocie prawnym funkcjonują także podmioty, którym ustawodawca nadał odpowiednie uprawnienia (opiekun faktyczny, osoba bliska). Personel powinien wiedzieć, od kogo może przyjąć oświadczenia, zgodę na leczenie, informacje o stanie zdrowia. Jakie procedury wdrożyć aby leczenie przebiegało w sposób jak najbardziej korzystny dla małego.

Wybór optymalnej formy zatrudnienia

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 12.00-12.30**

- Analiza dostępnych form zatrudnienia
- Dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności w zakresie dobierania form i sposobów zatrudnienia, w celu poprawy efektywności pracy lub /i dostosowania zatrudnienia do specyficznych potrzeb pracodawcy
- Dostarczenie uczestnikom wiedzy o sposobach rozwiązywania umów dotyczących zatrudnienia

Skarga, reklamacja, roszczenie – jak prowadzić krok po kroku

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 14.00-14.30**

Skargi, reklamacje oraz roszczenia pojawiają się bardzo często przy prowadzeniu działalności. Pacjenci są coraz bardziej świadomi przysługujących im praw. W trakcie szkolenia podzielę się z Państwem wiedzą w jaki sposób reagować na skargi, reklamacje oraz roszczenia oraz w jaki sposób na nie odpowiadać. Wyjaśnię także, czy możemy uniknąć roszczeń ze strony pacjentów.



Udostępnianie dokumentacji medycznej krok po kroku (warsztaty)

Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, **czas trwania: 14.45–15.45**

Udostępnianie dokumentacji medycznej to proces, który jest wykonywany przez każdą placówkę medyczną. To też przedmiot najczęstszych naruszeń w obrębie RODO. Jedno z najczęściej naruszanych praw pacjenta. Podczas warsztatów zostaną przedstawione wszystkie prawne aspekty udostępniania dokumentacji medycznej. Przedstawione zostaną procesy udostępniania dokumentacji medycznej, ich rodzaje jak również najczęstsze błędy związane z przebiegiem procesu udostępniania dokumentacji medycznej. Omówimy procesy w formie tradycyjnej, jak i elektronicznej.

- w jakiej formie możemy wydać dokumentację medyczną,
- wniosek o udostępnienie dokumentacji – osobisty lub zdalny,
- oświadczenie pacjenta,
- osoba upoważniona,
- udostępnianie dokumentacji a dane osobowe pacjenta,
- ocena formalna złożonego wniosku,
- przygotowanie i wydanie dokumentacji,
- odmowa wydania dokumentacji,
- potwierdzenie odbioru dokumentacji.

Sala C

Zespół w klinice. Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki?

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 11.30–12.00**

Silny i zgrany zespół to fundament sukcesu w branży medycyny estetycznej. Pracownik, który czuje się ważną częścią kliniki, staje się jej autentycznym ambasadorem. Jak stworzyć kulturę pracy, w której różnorodne osobowości potrafią skutecznie współdziałać i dążyć do wspólnego celu? Jak wzmacniać poczucie przynależności i doceniać unikalny wkład każdego członka zespołu? Podczas prelekcji poznasz praktyczne wskazówki, jak budować przewagę rynkową kliniki poprzez zespół, który naturalnie reprezentuje jej wartości i wizerunek.

Pacjent odchodzi w ciszy. Jak nie tracić lojalności przez błędy w obsłudze

Natalia Zwierzchowska, WELL & MED Consulting, **czas trwania: 13.00–13.30**

Niezadowolony pacjent nie często mówi wprost, co konkretnie poszło nie tak – częściej po prostu nie wraca. Utrata lojalności zazwyczaj wynika z błędów w codziennej obsłudze, niedostrzeganych przez zespół. Podczas prelekcji pokażę jak identyfikować i eliminować te „ciche powody” utraty pacjentów. Dowiesz się, jak budować doświadczenie pacjenta oparte na zaufaniu, spójnej komunikacji i uważności zespołu. Prelekcja pomoże Ci spojrzeć na jakość obsługi nie tylko z perspektywy procedur, ale też emocji i relacji które decydują o powrotach do placówki.

Sala D

Kierunki reform w ochronie zdrowia – co czeka szpitale w najbliższym czasie?

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 11.00–11.30**

Polski system ochrony zdrowia stoi przed istotną przebudową za sprawą nowej ustawy, która przewiduje szereg działań restrukturyzacyjnych. Założeniem reformy jest zwiększenie efektywności zarządzania, poprawa jakości świadczeń i stabilizacja sytuacji finansowej placówek. Podczas wykładu zostaną omówione kluczowe założenia nowych regulacji, w tym mechanizmy kontroli i nadzoru nad szpitalami, a także możliwe kierunki konsolidacji usług. Zwrócimy uwagę zarówno na szanse wynikające z reformy, jak i na zagrożenia, które mogą się pojawić.

Restrukturyzacja szpitala w praktyce: które postępowanie zapewni poprawę wyniku finansowego bez obniżania jakości leczenia

Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Radcy Prawnego i Dorady Restrukturyzacyjnego **czas trwania: 11.30–12.00**

Wybór ścieżki restrukturyzacji to nie tylko decyzja prawna, ale strategiczny ruch decydujący o przyszłości szpitala. Jak skutecznie uzdrowić finanse, nie tracąc z oczu dobra pacjenta? Podczas wystąpienia przeanalizujemy dostępne procedury – od postępowania o zatwierdzenie układu po sanację – oceniając ich realny wpływ na płynność finansową i standard opieki. Uczestnicy poznają praktyczne aspekty optymalizacji procesów i zarządzania długiem oraz dowiedzą się, jak zrównoważyć rachunek ekonomiczny z misją leczniczą, wybierając model najlepiej dopasowany do specyfiki placówki.

(Nie)bezpieczny zarząd. Jak mądrze delegować i budować systemy, które chronią zarząd przed błędami operacyjnymi w firmie?

Agata Duda-Bieniek, Kancelaria Radcy Prawnego i Dorady Restrukturyzacyjnego **czas trwania: 13.00–13.30**

Zarządzanie placówką medyczną to balansowanie między misją a osobistą odpowiedzialnością karną i finansową. Gdzie kończy się zaufanie do zespołu, a zaczyna ryzyko za cudze błędy? Podczas prelekcji przyjrzymy się systemowym rozwiązaniom, które chronią zarząd przed skutkami uchybień operacyjnych. Uczestnicy dowiedzą się, jak mądrze delegować uprawnienia, by nie stracić kontroli, oraz jak budować mechanizmy compliance, które stają się „bezpiecznikiem” w sytuacjach kryzysowych.

Wdrożenie Opieki Koordynowanej w praktyce (warsztaty).

Katarzyna Adamska, Lex Medical **czas trwania: 14.45–15.45**

Opieka koordynowana staje się jednym z kluczowych kierunków rozwoju ochrony zdrowia w Polsce. Jej założeniem jest zapewnienie pacjentowi kompleksowego i ciągłego leczenia w ramach jednej placówki, co wymaga nowego podejścia do organizacji pracy zespołu medycznego. W trakcie warsztatów uczestnicy dowiedzą się, jak krok po kroku zaplanować proces wdrożenia opieki koordynowanej w POZ, jaka jest rola i zadania koordynatora oraz jak skutecznie zorganizować ścieżkę pacjenta. Szczególny nacisk zostanie położony na kwestie prowadzenia dokumentacji, rozliczania świadczeń z NFZ i współpracy między lekarzami a koordynatorem. Uczestnicy poznają zarówno korzyści dla samego pacjenta, jak również dla podmiotu leczniczego, który dzięki wdrożeniu opieki koordynowanej może zwiększyć swoją konkurencyjność i stabilność finansową.



Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia ze szczególnymi uwzględnieniem tematów związanych z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta. Specjaliści współpracujący z MCB prowadzą warsztaty w formule szkoleń z otwartym naborem oraz na zlecenie indywidualne.

Główny partner:



kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 100klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Kliniki.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link - <https://www.kliniki.pl>



Wystawcy



Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego.

Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsłużyć mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki.

Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki wyjątkowemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników – dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



Proassist powstał w 2016 roku jako prosty kalendarz do umawiania wizyt. Dziś to znacznie więcej – kompleksowy system, który wspiera placówki medyczne w każdym aspekcie ich pracy – od zarządzania EDM, po codzienne organizowanie pracy całego zespołu.

Od trzech lat rozwijamy Inteligentnego Asystenta AI, który rozumie język medyczny jak członek zespołu – to efekt badań prowadzonych w ramach projektu NCBR, we współpracy z AGH w Krakowie.

Chcieliśmy być o krok dalej w cyfryzacji opieki medycznej i tak powstały: chatbot – Rejestratorka Paulina oraz voicebot. Automatyzują umawianie wizyt, odpowiadają na pytania i wykonują rutynowe zadania, a przy tym dbają o najwyższą jakość obsługi. To technologia, która nie zastępuje człowieka, lecz staje się jego inteligentnym partnerem w codziennej pracy.



Jesteśmy liderem rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków w kraju.

Kluczowymi partnerami są dla nas niezależni aptekarze, których uznajemy za fundament rozwoju i stabilności rynku aptecznego. Wspieramy ich w codziennym prowadzeniu aptek, dostarczając narzędzi do budowania konkurencyjności i rentowności. Dbamy o zdrowie pacjentów rozwijając sieć przychodni lekarskich. Jesteśmy ekspertami w segmencie badań klinicznych, realizujemy ambitne projekty telemedyczne, z powodzeniem działamy w branży e-commerce. Jesteśmy również doświadczonym producentem leków i preparatów aptecznych. Od 2004 roku NEUCA jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie, regularnie poprawiającą wyniki finansowe.



Wystawcy



Emmy Medical jest twórcą udoskonalonego ekosystemu komunikacyjnego dla nowoczesnych placówek medycznych i przychodni.

Nasza flagowa platforma, MojaEmmy, zastępuje nieefektywne telefony i e-maile ustrukturyzowaną kolejką cyfrową, która automatycznie sortuje zgłoszenia według priorytetu i oszczędza personelowi dziesiątki minut dziennie. Nowością w portfolio jest Emmy Scribe – inteligentny asystent AI, który słucha konsultacji i w kilka chwil generuje precyzyjny wpis do dokumentacji na miarę potrzeb. Rozwiązanie Emmy jest proste w implementacji, bezpieczne (zgodne z RODO) i sprawdzone przez setki placówek, którym przywraca spokój pracy oraz zadowolonych, lojalnych pacjentów.

Alstor jest dystrybutorem z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku.

Część oferty stanowią rozwiązania do zastosowań medycznych. W ofercie Alstor znaleźć można: Stacje diagnostyczne z wydajnymi komputerami (dedykowane konfiguracje) i monitorami ELZO z serii RadiForce umożliwiającymi wyświetlanie obrazów DICOM. Oprogramowanie do diagnostyki RTG, TK – iQ-View oraz mammografii (iQ-Mammo oraz TPS Workstation One) oraz ortopedii (Orthoview – planowanie przedoperacyjne).

Mobilne stacje komputerowe Ergotron – z otwartą architekturą; każdy model występuje w różnych wersjach, a uniwersalne gniazda montażowe i długa lista dostępnych akcesoriów sprawiają, że można dopasować je do indywidualnych potrzeb. Wózki mają dodatkowo możliwość zasilania bateryjnego, dzięki czemu można z nich korzystać w dosłownie każdym miejscu.



Firma DICO S.C. istnieje od 2011 roku. Działalność firmy skupia się wokół tworzenia aplikacji na urządzenia mobilne w systemie Android. Aplikacje te przeznaczone są dla osób mających poważne problemy w porozumiewaniu się za pomocą mowy.

DICO jest autorem pierwszej polskiej aplikacji mobilnej MÓWIK®. Stawia sobie za cel wykorzystanie powszechnej i, co za tym idzie, niedrożej technologii urządzeń mobilnych w terapii i życiu codziennym osób niepełnosprawnych. W związku z tym tworzy kolejne aplikacje do wykorzystania przez niemówiących: aplikacja GADAczek, program MÓWIK PRINT, MÓWIK Book, tematyczne aplikacje MÓWIK Memory. Ponadto z użyciem symboli MÓWIK®, które również są pierwszym całkowicie polskim systemem, tworzy i dystrybuuje pomoce dydaktyczne dla osób niemówiących, ułatwiające uczenie się porozumiewania.



Centrum Doradcze Prawa Medycznego powstało z myślą o placówkach medycznych. Pomagamy w prowadzeniu zarówno praktyk zawodowych jak i podmiotów leczniczych.

Nasza oferta została przygotowana w taki sposób, aby Państwo mogli skupić się tylko na wykonywaniu zawodu, zostawiając nam wszelkie prace administracyjne do wykonania. Zapewniamy kompleksową opiekę administracyjno-prawną każdej placówki medycznej, w ramach której, wykonujemy wszystkie obowiązki pozostawiając Państwu czas na leczenie pacjentów. Zaufały nam placówki medyczne z całej Polski. Wykonujemy również inne usługi w zakresie: tworzenia, funkcjonowania, przekształcania i zamykania placówek medycznych.



Wystawcy

AGM
przedsiębiorstwo
konsultingowe

Istniejemy na rynku od 1999 roku, a tak długi okres czynnego funkcjonowania pozwolił nam dobrze rozwinąć oraz usystematyzować prowadzoną działalność konsultingową oraz szkoleniową.

Dzięki obsłudze ponad 600 Klientów uzyskaliśmy odpowiednie doświadczenie, które stanowi podstawę skutecznej realizacji naszych usług. Odpowiednia wiedza oraz praktyka naszych pracowników pozwala spełnić wymagania naszych Klientów. Realizujemy projekty związane z budową systemów zarządzania obejmujących certyfikacje grupowe (grupa kapitałowa, grupy firm). W naszej firmie mamy wdrożony i certyfikowany przez DEKRA System Zarządzania Jakością zgodny z normą ISO 9001:2015 oraz EN ISO 29990:2010 w zakresie usług edukacyjnych dla potrzeb kształcenia i szkolenia, wydany przez Polską Akademię Jakości CERT Sp. z o.o.

PHARMiNDEX

Pharmindex Poland Sp. z o.o. jako lider informacji medycznej już od ponad 30 lat zapewnia profesjonalistom służby zdrowia stały dostęp do rzetelnej wiedzy o lekach.

Współpracuje z większością producentów oprogramowania działającego m.in. w gabinetach lekarskich, przychodniach, szpitalach i aptekach w Polsce, a zakres danych które są zintegrowane w ramach tych rozwiązań pozwala wesprzeć nie tylko procesy wystawiania e-recepty, ale przede wszystkim podejmowania decyzji terapeutycznych. Z bazy leków dostarczanej przez Pharmindex każdego dnia korzysta ponad 120 tysięcy profesjonalistów medycznych. Więcej informacji: www.pharmindex.pl

Partnerzy brązowi

booksy

Booksy to światowy lider w automatyzacji rezerwacji wizyt, dostarczający zaawansowany ekosystem dla branż beauty, wellness oraz medycznej. Jako platforma „wszystko w jednym”, Booksy Biz redefiniuje zarządzanie biznesem poprzez inteligentny kalendarz i precyzyjne zarządzanie grafikami. System pozwala na pełną kontrolę nad czasem pracy zespołu, eliminując „okienka” i automatyzując zapisy 24/7. Dzięki narzędziom marketingowym, płatnościom mobilnym oraz ochronie przychodów (m.in. przedpłaty i przypomnienia SMS), przedsiębiorcy mogą skupić się na jakości usług, a nie na administracji. Kluczowym modułem jest Booksy Med – rozwiązanie dla sektora zdrowia, w pełni zintegrowane z platformą P1.

Sprawdź ofertę rabatową dla nowych klientów Booksy na hasło „MCB”

Pozostali partnerzy

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW

up
medi
cine



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING

GRAWENA
CONSULTING
Zarządzanie jakością i bezpieczeństwem

ZWINNY
UMYSŁ



AM AGNIESZKA
MAJDA

ADB
AGATA DUDA-BIENIEK
KANCELARIA PRAWNA

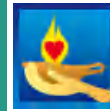
AXELO
— PRAWO I PODATKI —

Patronat honorowy

BoIP
iP



Okręgowa Izba
Pielęgniarek i Położnych
w Katowicach



Okręgowa Izba
Pielęgniarek i Położnych
w Opolu

Patronat medialny

medinwestycje.pl

ME **MEDIPMENT.PL**
MEDICAL EQUIPMENT

pielęgniarki.info.pl

odoserwis.pl
Portal o ochronie danych osobowych

dlaszpitali.pl
SERWIS OPM

MEDtube
sharing
medical
knowledge™

**Patient
Experience
Manager**

PACJENT
izdrowie
MAGAZYN BEZPŁATNY

OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY



14-15 maja

2026

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe