



28–29 Maja

2025

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Vienna House Easy ul.
Sokolska 24, Katowice



**IX Ogólnopolskie Forum
Zarządzających w Medycynie**

KONFERENCJA I WYSTAWA DLA MENEDŻERÓW PODMIOTÓW LECZNICZYCH

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Dzień I

Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa (7:50–8:50)

Sala ABC – panel otwierający I dzień (8.50 – 11.10)

Czy pacjent zawsze ma rację? Na czym zasadza się dobrze pojmowana asertywność w relacjach z pacjentami?
Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu

Aby najlepsi chcieli pracować u nas – jak budować skuteczny employer branding? Dorota Gładkowska, Case Consulting

Dlaczego w placówkach medycznych nikt nie myśli o kasie? Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl

Cześć, chętnie Cię poznam, czym się zajmujesz, jak możemy sobie pomóc? – sesja networkingowa dla uczestników konferencji
Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:10–11:40)

Sala A – skuteczne zarządzanie (11.40 – 13.10)	Sala B – prawo medyczne (11.40 – 13.10)	Sala C – świadczenia NFZ (11.40 – 13.10)	Sala D – pacjent komercyjny (11.40 – 13.10)
<p>O prawdziwym motywowaniu pracowników... Łukasz Laskowski, Poziom 4</p>	<p>Komunikacja z pacjentami a RODO: Jak efektywnie komunikować się z pacjentami, jednocześnie przestrzegając przepisów o ochronie danych osobowych? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</p>	<p>Zmiany systemowe w realizacji umów z Funduszem – wybrane zagadnienia Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL Doradztwo Prawne</p>	<p>Lojalny pacjent premium – czy taki istnieje i jak go zdobyć? dr Anna Martens, OnData</p>
<p>Fundusze Europejskie dla Zdrowia na lata 2021–2027 Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</p>	<p>Prezentacja partnera wydarzenia</p>	<p>Elektroniczna Dokumentacja Medyczna obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft Marek Żoźnowski, Eurosoft</p>	<p>Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Ożga, Medyc</p>
<p>Od kompetencji do fachowości – obraz psychologiczny mojego zespołu. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</p>	<p>Zgoda na leczenie – na co zwrócić uwagę w procesie jej pobierania. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</p>	<p>Temat dotyczący współpracy z NFZ – w trakcie ustaleń F/K LEGAL</p>	<p>Między ograniczeniami, a rezultatami: Mistrzowski Marketing w medycynie. Daria Sliż, The Mad</p>

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

Sala A 13.40 – 15.10	Sala B 13.40 – 15.10	Sala C 13.40 – 15.10	Sala D 13.40 – 15.10
<p>Od wizji do rzeczywistości. Jak wdrażać zmianę i osiągać cele? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting</p>	<p>Ubezpieczenie placówki medycznej w praktyce. dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</p>	<p>Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta – co już się dzieje, a co jeszcze czeka placówki medyczne? Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</p>	<p>Jak wprowadzić skuteczny proces przyjmowania, rozpatrywania i odpowiedzi na reklamacje pacjentów? Empatia i profesjonalizm przy procedurach reklamacyjnych? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</p>
<p>Prezentacja partnera wydarzenia</p>	<p>Prezentacja partnera wydarzenia</p>	<p>Prezentacja partnera wydarzenia</p>	<p>Prezentacja partnera wydarzenia</p>
<p>Rezyliencja i odporność psychiczną pracowników placówki medycznej. Jak nasza kondycja psychiczna przekłada się na współpracę zespołową i jakość obsługi pacjentów? Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu</p>	<p>Ochrona wizerunku podmiotu leczniczego w świetle przepisów prawnych. r. pr. Natalia Zbrojewska; F/K LEGAL</p>	<p>Cyberbezpieczeństwo w ochronie zdrowia – czego możemy się spodziewać po Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa KSC 2.0? Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia</p>	<p>„Nasi pacjenci nie chcą wizyt płatnych”, czyli nie podejmować decyzji za pacjentów i zwiększyć dochód placówki medycznej. Łukasz Laskowski, Poziom 4</p>

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:10–15:40)

Sala A – sesja warsztatowa (15:40 – 16:40)	Sala B – sesja warsztatowa (15:40 – 16:40)	Sala C – sesja warsztatowa (15:40 – 16:40)	Sala D – sesja warsztatowa (15:40 – 16:40)
<p>Warsztat „Grupa Balinta” – kreatywne narzędzie we współpracy zespołowej</p> <ul style="list-style-type: none"> generowanie pomysłów i poszukiwanie rozwiązań doskonalenie komunikacji w zespole rozwijanie empatii <p>Aleksandra Laskowska, Coach Zespołowy i Trener Biznesu</p>	<p>Prawa pacjenta, czyli wszystko, co musisz wiedzieć działając w ochronie zdrowia.</p> <ul style="list-style-type: none"> Case study – analiza przykładowych skarg pacjentów. Jak uniknąć sytuacji konfliktowych z pacjentem? Odpowiedzialność prawna za naruszenie praw pacjenta. <p>Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL</p>	<p>Najczęstsze błędy w badaniu satysfakcji pacjentów. Jak zbudować dobrą ankietę?</p> <ul style="list-style-type: none"> Omówimy podstawy budowania kwestionariuszy ankiet satysfakcji Przećwiczymy unikanie najczęstszych błędów w ankietach Określimy najważniejsze cele Twojego badania <p>dr Anna Martens, OnData</p>	<p>Gdzie mieszka content, skąd brać pomysły i jak tworzyć bieżącą komunikację w social mediach marek medycznych?</p> <ul style="list-style-type: none"> Kilka słów o tym jakie cechy powinien mieć dobry content na social mediach Szukamy dobrych opowieści o naszych markach (porównania, emocje, historie). Tworzenie własnych wpisów na podstawie wytycznych. <p>Dorota Gładkowska, Case Consulting</p>

Zakończenie I dnia konferencji

Dzień II

Sala ABC – panel otwierający II dzień (9.00 – 10.30)

Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich **Łukasz Laskowski, Poziom 4**

Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej – Jak optymalizować koszty? **Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu**

Czynniki sukcesu w zarządzaniu placówką medyczną **dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING**

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

Sala A – Wyzwania lidera w medycynie (11.00 – 12.30)	Sala B – Zbuduj wyróżniającą się markę (11.00 – 12.30)	Sala C – Zmniejsz ryzyko prawne (11.00 – 12.30)	Sala D – Zadbaj o każdego pacjenta (11.00 – 12.30)
Oswój swojego smoka – główne obawy młodych menedżerów, koordynatorów i kierowników w zarządzaniu zespołami Łukasz Laskowski, Poziom 4	Jestem ekspertem, poznajmy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn Dorota Gładkowska, Case Consulting	Jak ograniczyć odpowiedzialność placówki za błędy medyczne? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Fatshaming w ochronie zdrowia – w jaki sposób obsługiwać pacjentów chorych na otyłość. Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu
Siła komunikacji – jak czytać między wierszami i usłyszeć to, co nie zostało powiedziane? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Recepta na sukces w rekrutacji lekarzy – marketing pracodawcy. Czy to ma sens? Daria Śliż, The Mad	Prawa pracownika w placówce medycznej. F/K LEGAL	Jak zapewnić wygodę i bezpieczeństwo w placówce medycznej pacjentom z różnymi rodzajami niepełnosprawności? Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu
Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną. dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING	Jak przyciągnąć najlepszych lekarzy do swojej placówki – marketingowe case study Daria Śliż, The Mad	Kontrola Państwowej Stacji Sanitarno-Epidemiologicznej dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów na każdym etapie ich pobytu w Twojej placówce Łukasz Laskowski, Poziom 4

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

Sala A – sesja warsztatowa (13.00 – 14.00)	Sala B – sesja warsztatowa (13.00 – 14.00)	Sala C – sesja warsztatowa (13.00 – 14.00)	Sala D – sesja warsztatowa (13.00 – 14.00)
Agile lider czyli: Jak przekształcić siebie, swój zespół, swoją firmę aby rozwijać się w środowisku VUCA. • Co to jest zmiana, transformacja i zwinna transformacja • Czy jestem zwinnym liderem (samoocena – test) • Teorie i narzędzia zwinnego lidera w zarządzaniu zmianami • Tworzę mój własny zestaw narzędzi Monika Sienkiewicz, Empiria	Sztuka skutecznej rekrutacji w placówce medycznej • Stwórz ogłoszenie, które przyciągnie najlepszych kandydatów, • Zdobądź niezbędną wiedzę do prowadzenia rozmów rekrutacyjnych, • Poznaj nieoczywiste sposoby na pozyskiwanie nowych pracowników. Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Oświadczenia pacjenta – Obowiązkowe – dobrowolne – Na co zwracać uwagę? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	„Chciałem dobrze, a wyszło jak zwykle” – potęga świadomej intencji w zarządzaniu i obsłudze pacjenta. Łukasz Laskowski, Poziom 4

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (14:00–14:15)

Sala A – sesja warsztatowa (14.15 – 15.15)	Sala B – sesja warsztatowa (14.15 – 15.15)	Sala C – sesja warsztatowa (14.15 – 15.15)	Sala D – sesja warsztatowa (14.15 – 15.15)
One Page Strategy czyli stwórz uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie. • Zrozumienie po co tworzymy taki dokument • Zobaczenie przykładów z życia polskich firm • Pokazanie, jak to robimy, krok po kroku. Monika Sienkiewicz, Empiria	Jak tworzyć kulturę wzrostu – klucz do sukcesu organizacji. – Jak działa Mindset? – Pułapki i konsekwencje Fixed Mindset – Jak wdrażać w firmie Growth Mindset? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Rola Kadry Zarządzającej w Przeciwdziałaniu Mobbingowi. • Rozpoznawanie mobbingu • Rola Menedżera w przeciwdziałaniu mobbingowi. • Praktyczne ćwiczenia wspierające identyfikację mobbingu i zarządzanie sytuacjami konfliktowymi. r. pr. Katarzyna Sikorska, F/K LEGAL	Wypracuj własną politykę bezpieczeństwa informacji – dopasuj politykę bezpieczeństwa informacji do profilu swojej placówki – Zadbaj skutecznie o dane pracowników i pacjentów – Monitoruj stan bezpieczeństwa danych osobowych Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:15–15:30)

Sala A – sesja Q&A (15:30–16:30)

Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjno-organizacyjne w placówkach medycznych – sesji pytań od uczestników oraz odpowiedzi zespołu ekspertów

dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego, Katarzyna Łempicka, Menadżer Trener Biznesu Łukasz Laskowski, Poziom 4

Zakończenie

Część wieczorna

28.05.2025
19:30 – 00:30

Medyczna Rozgrywka

Atrakcje wieczoru:

- Ekscytujący quiz w stylu teleturnieju,
- Hipnotyzujący pokaz iluzji i close-up show,
- Open bar z wysmienitym poczęstunkiem.

Wyjątkowa oprawa muzyczna w wykonaniu doświadczonego DJ-a zagwarantuje doskonałą atmosferę!

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hotel Vienna House Easy ul. Sokolska
24, Katowice



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy 1 dnia o
godzinie 7:50 i jest czynna cały czas.
Zalecamy wcześniejsze przybycie w
celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking hotelowy naziemny oraz
podziemny jest dostępny dla
uczestników i opłacany
indywidualnie.



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 zróżnicowane 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.



Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane
w ciągu 14 dni po konferencji.
Prezentacje będą dostępne do
obejrzenia online pod zawartym w
wiadomości e-mail linkiem. Dostęp
na 30 dni od daty otrzymania hasła.



Informacje

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

Eksperti:



Aleksandra Laskowska

Certyfikowany coach zespołowy, posiadający bogate doświadczenie zawodowe z zakresu zarządzania i motywacji personelu, obsługi klienta oraz sprzedaży produktów i usług. Doświadczenia te związane są z wieloletnią pracą w dużych, międzynarodowych korporacjach. W 2013 roku ukończyła Akademię Trenerów Biznesu Grupy SET, a od początku 2014 roku systematycznie prowadzi szkolenia dla placówek medycznych z zakresu rozwoju kompetencji społecznych. Jej klientami są zarówno duże szpitale państwowe, prywatne kliniki jak i przychodnie rodzinne i specjalistyczne.

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...



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.

Marcin Fiedziukiewicz

Ekspert w zakresie tworzenia i audytu modeli biznesowych. Specjalista w budowaniu strategii i projektowania zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Doradca w zakresie strategii sprzedażowych i marketingowych. Od lat związany z rynkiem nowych technologii oraz e-commerce. Prezes Zarządu Kliniki.pl. Swoją karierą z biznesem oraz internetem zaczynał jako publicysta w miesięczniku Marketing Serwis, gdzie opisywał tworzący się w Polsce świat Internetu oraz przeprowadzał rozmowy z twórcami polskich spółek internetowych (Onet, Interia, Hoga). Realizował projekty m.in. na rzecz Grupy Allegro, Tauron czy ING Bank Śląski. Twórca aplikacji rekrutacyjnej do szukania pracy i pracowników Jobsquare, z której korzystało ponad 300 tys. użytkowników w Polsce i na Ukrainie. Od ponad trzech lat w branży medycznej zmienił serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i budując drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%.



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.



dr Anna Martens



Jest prezesem firmy badawczo-szkoleniowej OnData. Od lat jej pasją i pracą są badania User i Customer Experience. Doktorat z literaturoznawstwa zrobiła na paryskiej Sorbonie, a umiejętności badawcze pogłębiała zdobywając kolejne certyfikaty UX Researcher Nielsen Norman Group oraz Data Communication Through Storytelling Massachusetts Institute of Technology (MIT). Od 2008 roku bada, wykląda i szkoli. W tym czasie przeprowadziła już pewnie ponad 10 tys. godzin zajęć, warsztatów i szkoleń. Występuje na konferencjach, eventach biznesowych i branżowych. Szkoli z badań marketingowych i Data Storytelling. Badania prowadzi dla wielu branż, w tym transportowej, budowlanej, produkcyjnej, usługowej i medycznej.

Monika Sienkiewicz

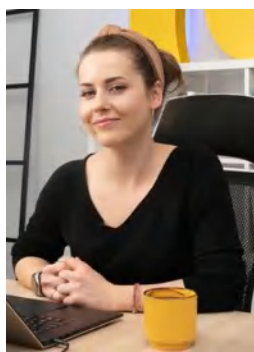
Doradca w obszarze zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Realizuje się jako strateg, konsultant, trener i czasami prelegent. Przeprowadza transformacje firm, wprowadza zwinne metody zarządzania, zmienia modele biznesowe. Od 2007 roku prowadzi swoją firmę doradczo-szkoleniową Empiria. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów strategicznych w firmach wg autorskiej metody analityczno-kreatywnych warsztatów strategicznych. W ofercie posiada także dedykowane warsztaty oraz sesje indywidualne doskonalące umiejętności komunikacji i zarządzania. Indywidualne i zespołowe spotkania doradcze są dla niej największym wyzwaniem.



Eksperti:

dr Wojciech Krówczyński

dr nauk ekonomicznych i finansów. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Ekonomicznego i Politechniki Krakowskiej. Specjalista w zakresie zgodności (compliance) w zarządzaniu jakością i bezpieczeństwem w podmiotach leczniczych. Audytor ISO z doświadczeniem w zakresie minimalizowania ryzyka wystąpienia braku zgodności z przepisami prawa, standardami branżowymi, normami, regulacjami wewnętrznymi i dobrymi praktykami stosowanymi w podmiotach sektora prywatnego i publicznego. Inspektor ochrony danych. Doradca zawodowy. Związany z branżą medyczną od 1989 roku. Prowadzi wykłady, audyty, szkolenia oraz nadzór w zakresie zarządzania jakością i bezpieczeństwem.



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 Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb 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 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.



Jakub Ożga

Właściciel Medyc.pl Obserwując rynek oprogramowania medycznego w 2014 roku zauważyłem, że istniejące rozwiązania są trudne w obsłudze i nieintuicyjne. Postanowiłem to zmienić. Moim celem było stworzenie rozwiązań charakteryzujących się wysoką jakością i jednocześnie prostotą obsługi. Wykorzystując umiejętności programistyczne i posiłkując się wskazówkami użytkowników – samodzielnie zbudowałem Platformę Medyc i stworzyłem firmę, w której centrum uwagi znalazł komfort pracy klienta. Postawiłem na najwyższą jakość, partnerskie podejście i szczerą wzajemnych relacji. W ciągu kilku lat osiągnąłem cel i teraz codziennie z zespołem pracujemy nad podwyższaniem standardów produktu i rozwojem firmy.



Opisy poszczególnych prezentacji, dzień I (28.05.2025)

Sesja otwierająca

Aby najlepsi chcieli pracować u nas – jak budować skuteczny employer branding?

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 09:30–10.00**

Niemal każda placówka z branży medycznej, nad której wizerunkiem pracujemy skarży się na braki personelu i „trudne” (przedłużające się, nieskuteczne) rekrutacje.

Jak prowadzić działania marketingowe, aby najlepsi specjaliści, dokładnie tacy jakich szukamy chcieli się zatrudnić właśnie u nas?

Sala A

O prawdziwym motywowaniu pracowników...

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 11:40–12.10**

„Motywację dzielimy na zewnętrzną i wewnętrzną...” Każdy z nas nie raz pewnie słyszał te frazesy. Wiele razy słysząc to potakiwaliśmy głową, nie zastanawiając się co to właściwie oznacza. Ile razy zastanawialiśmy się, co wyzwala energię do działania naszemu zespołowi? Co motywuje każdego ze współpracowników? Podczas tego wykładu odkryjesz czym jest motywacja, jak motywować właściwie i zdrowo swoich pracowników i czego nie robić, żeby nie pakować się w pułapki „motywowania pracowników do niechęci do pracy”.

Od kompetencji do fachowości. Obraz psychologiczny mojego zespołu

dr Wojciech Krówczyński, Grawena Consulting, **czas trwania: 12:40–13.10**

Tworzenie obrazu psychologicznego zespołu w placówce medycznej pozwala na lepsze zrozumienie dynamiki grupy, funkcjonowania personelu oraz identyfikację obszarów, które wymagają wsparcia lub interwencji. Autor na podstawie swoich doświadczeń, analizuje różne preferencje funkcjonowania zespołu placówki medycznej

Najczęstsze błędy w badaniu satysfakcji pacjentów. Jak zbudować dobrą ankietę?

dr Anna Martens, OnData, **Czas trwania: 15:40–16.40 (WARSZTAT)**

Prawie wszyscy badają satysfakcję pacjentów, ale mało kto "wyciska" z tych badań prawdziwą wartość. Czego nie robić w badaniach satysfakcji, jak formułować pytania które dają efekty oraz jak podchodzić do analizy wyników takich badań i jakie decyzje na ich podstawie warto podejmować? Na te pytania znajdziemy odpowiedzi w trakcie warsztatu, na którym każdy z uczestników stworzy podstawy badania satysfakcji swoich pacjentów.

- Omówimy podstawy budowania kwestionariuszy ankiet satysfakcji
- Przećwiczmy unikanie najczęstszych błędów w ankietach
- Określimy najważniejsze cele Twojego badania



Opisy poszczególnych prezentacji, dzień I (28.05.2025)

Sala B

Prawa pacjenta, czyli wszystko, co musisz wiedzieć działając w ochronie zdrowia.

Katarzyna Adamska, Lex Medical, **czas trwania: 11:40-12.10 (WARSZTAT)**

Warsztaty pozwolą zgłębić kluczowe aspekty dotyczące praw pacjentów w kontekście udzielania świadczeń zdrowotnych w podmiotach leczniczych. Podczas warsztatów uczestnicy będą mieli okazję zapoznać się z rzeczywistymi przypadkami skarg pacjentów, analizować przyczyny konfliktów oraz nauczyć się skutecznych metod zapobiegania i rozwiązywania takich sytuacji. Warsztaty obejmą również szczegółowe omówienie odpowiedzialności prawnej związanej z naruszeniem praw pacjentów. Uczestnicy dowiedzą się, jakie konsekwencje prawne mogą wynikać z nieprzestrzegania przepisów oraz jak minimalizować ryzyko prawne poprzez właściwe postępowanie i wdrażanie odpowiednich procedur. Korzyści płynące z udziału w warsztatach to nie tylko zwiększenie świadomości i wiedzy na temat praw pacjentów, ale także rozwój praktycznych umiejętności niezbędnych do skutecznego i profesjonalnego funkcjonowania w środowisku medycznym

Sala C

Zmiany systemowe w realizacji umów z Funduszem – wybrane zagadnienia

Katarzyna Adamska, Lex Medical, **czas trwania: 11:40-12.10**

Podczas wykładu zostaną omówione kluczowe zmiany legislacyjne i systemowe, które pojawiły się w ostatnim czasie i mają bezpośredni wpływ na realizację świadczeń zdrowotnych oraz rozliczenia z NFZ. Przeanalizujemy jak nowe regulacje wpłyną na procesy zarządzania placówką medyczną, w tym na dokumentację, sprawozdawczość i rozliczenia finansowe. Wykład obejmie również praktyczne wskazówki dotyczące dostosowania się do nowych wymogów, zarządzania ryzykiem oraz optymalizacji procesów w celu zapewnienia płynności i zgodności z przepisami. Dzięki udziałowi w wykładzie uczestnicy zdobędą niezbędną wiedzę i narzędzia, które pozwolą im skutecznie zarządzać zmianami i uniknąć potencjalnych problemów związanych z realizacją umów z Funduszem.

Sala D

Lojalny pacjent premium – czy taki istnieje i jak go zdobyć?

dr Anna Martens, OnData, **czas trwania: 11:40-12.10**

Pacjenci płacący za usługi patrzą na placówkę medyczną z zupełnie innej perspektywy niż pacjenci "na NFZ". A przecież często to te same osoby! Jak zmienia się perspektywa pacjenta premium? Co warto robić i o co zadbać, żeby tego pacjenta przekonać do siebie i zatrzymać? Wiedza o zachowaniach konsumentów to skarbnica inspiracji i warto z niej korzystać, bo przynosi korzyści niezależnie od specjalizacji jakie ma Twoja placówka.

„Nasi pacjenci nie chcą wizyt płatnych”, czyli nie podejmować decyzji za pacjentów i zwiększyć dochód placówki medycznej.

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 14:40-15.10**

Podobno każdy z nas chce leczyć się bezpłatnie. To prawda, każdy z nas tak chce. Pod warunkiem, że go nie boli. Bo jak boli... No właśnie, jak bardzo boli to zapłacimy za wizytę... czasem nie małe pieniądze. Jak wykorzystać przekonanie, że pacjenci nie chcą płacić za wizytę. Jak wykorzystać język korzyści z rekomendowaniu wizyt komercyjnych? Jak mówić do pacjentów, żeby rozumieli wartość z odbicia wizyty płatnej w Twojej placówce medycznej.



Opisy poszczególnych prezentacji, dzień II (29.05.2025)

Sesja otwierająca

Zacznij od wartości – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich pracowników.

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 9:00–9.30**

Jakie macie wartości? To pytanie zadaję w każdej placówce medycznej. Odpowiedzią są często dokumenty, w których całkiem klarownie są zapisane wartości. Kolejne pytanie, które zadaję to „A jak z tego korzystacie?” Tu często odpowiedzi się kończą, bo wartości pozostają zapisane w arkanach dokumentacji placówki medycznej i nikt nie ma do nich dostępu. „Narzędzie” które powinno wyznaczać kierunek działania placówki jest niedostępne dla jej pracowników. Na tym warsztacie / wykładzie opowiem, dlaczego ważne jest zbudowanie wartości Twojej placówki i co jest najważniejsze w tym procesie.

Czynniki sukcesu w zarządzaniu placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, Grawena Consulting, **czas trwania: 10:00–10.30**

Zarządzanie placówką medyczną to złożony proces, który wymaga uwzględnienia różnych aspektów operacyjnych, finansowych, jakościowych i personalnych. Autor, na podstawie własnych doświadczeń, omawia kluczowe czynniki sukcesu na których należy się skupić, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną i realizować swoje cele strategiczne.

Sala A

Oswój swojego smoka – główne obawy młodych menedżerów, koordynatorów i kierowników w zarządzaniu zespołami

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 11:40–12.10**

Czy dam sobie radę? A jeśli zrobię jakiś błąd? Co oni o mnie pomyślą? Jak będą mnie traktować? A jeśli będą mnie lekceważyć? To tylko niektóre z wielu obaw osób, które dostały bardzo wymagające zadanie „Dobrze zarządzać swoim zespołem”. Na tym wykładzie dowiesz się, jak radzić sobie z takimi obawami. Jak budować przekonania wzmacniające Ciebie jako menedżera, kierownika i koordynatora. Od czego zacząć zarządzanie zespołem, żeby poszło łatwiej.

Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, Grawena Consulting, **czas trwania: 12:40–13.10**

Delegowanie zadań, ustalanie celów i podejmowanie decyzji w placówce medycznej to kluczowe aspekty efektywnego zarządzania, które wpływają na jakość opieki nad pacjentem, efektywność pracy personelu oraz rozwój placówki. Autor na podstawie własnych doświadczeń umiejętnie łączy te trzy elementy skutecznego zarządzania.

Agile lider – moje kompetencje zwinnego lidera.

Monika Sienkiewicz, Empiria, **czas trwania: 13:00–14.00 (WARSZTAT)**

Bycie skutecznym i efektywnym w świecie VUCA prowadzi do konieczności przejścia ku zwinnemu zarządzaniu, co wymaga od nas nowych kompetencji, nazywanych tzw. kompetencjami przyszłości. Zwinny lider to osoba, która w dynamicznie zmieniającym się środowisku potrafi elastycznie dostosowywać swoje podejście, wspierać zespół w adaptacji do nowych warunków oraz promować innowacyjność i współpracę.

Na warsztacie dowiesz się:

- jaka jest różnica między tradycyjnym i zwinnym liderem?
- jakie kompetencje ma zwinny lider i czy w branży medycznej są one potrzebne?
- na jakim poziomie zwinności jesteś i co musisz zrobić aby się rozwijać (test)



Opisy poszczególnych prezentacji, dzień II (29.05.2025)

One Page Strategy czyli stwórz uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie.

Monika Sienkiewicz, Empiria, **czas trwania: 14:15-15.15 (WARSZTAT)**

One Page Strategy (strategia na jednej stronie) to uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie. To narzędzie jest szczególnie przydatne dla liderów, którzy chcą mieć jasność co do celów strategicznych i chcą, by cała organizacja dążyła w jednym kierunku. Jeśli masz rozbudowaną strategię firmy, lub masz ją całą w głowie przyjdź na warsztat.

Celem tego warsztatu jest:

- Zrozumienie po co tworzymy taki dokument
- Zobaczenie przykładów z życia polskich firm
- Pokazanie, jak to robimy, krok po kroku.

Sala B

Jestem ekspertem, poznajmy się – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn

Dorota Gładkowska, Case Consulting, **czas trwania: 11:00-11.30**

Reprezentacja różnych branż na LinkedIn jest coraz większa, również branża medyczna intensywnie eksploruje to narzędzie, które jak żadne inne ułatwia kontakty biznesowe i wspiera budowanie marki eksperckiej.

Porozmawiamy o tym, jak budować content na LinkedIn, jak zdobywać uznanie i budować sieć wartościowych kontaktów.

Jak tworzyć kulturę wzrostu – klucz do sukcesu organizacji

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting, **czas trwania: 14:15-15.15 (WARSZTAT)**

Jest powiedzenie, że sportowiec swój mecz wygrywa lub przegrywa w szatni. Podobnie sukcesy i porażki organizacji rozgrywają się w głowach członków zespołu: kadry zarządzającej oraz pracowników. Kluczowe w tym wszystkim jest nastawienie – Mindset. A dokładnie to to, czy bliżej nam do Fixed Mindset czy do Growth Mindset. Dla menedżerki/menedżera bezcenna jest wiedza i umiejętności dotyczące unikania pułapek i negatywnych konsekwencji Fixed Mindset. Z drugiej strony umiejętność wykorzystania Growth Mindset do budowania w organizacji Kultury Wzrostu, która wspiera współpracę, zaangażowanie, produktywność i przyczyniania się do lepszego wykorzystania potencjału. W konsekwencji do większej zyskowności. Podczas warsztatu pokażę, jak istotne znaczenie ma mindset oraz w jaki sposób wdrażać Growth Mindset.

- Jak działa Mindset?
- Pułapki i konsekwencje Fixed Mindset
- Jak wdrażać w firmie Growth Mindset?

Sala C

Rola Kadry Zarządzającej w Przeciwdziałaniu Mobbingowi : Od rozpoznawania do działania.

r. pr. Katarzyna Sikorska, F/K Legal, **czas trwania: 14:15-15.15 (WARSZTAT)**

Celem warsztatów jest wykształcenie u osób zarządzających umiejętności identyfikowania, zapobiegania oraz reagowania na mobbing .

Warsztaty składają się z części teoretycznej i praktycznej. Podczas pierwszej części omówione zostaną regulacje prawne dotyczące mobbingu , w tym obowiązki pracodawców, ze szczególnym uwzględnieniem elementów skutecznej procedury antymobbingowej . Następnie, podczas części warsztatowej, uczestnicy wspólnie z prowadzącą dokonają studium przypadków w oparciu o przygotowane scenariusze. Celem ćwiczeń jest nauka rozpoznawania mobbingu i różnicowania go od innych trudnych zachowań w miejscu pracy oraz nabycie umiejętności interwencji w przypadku zgłoszenia mobbingu

- Rozpoznawanie mobbingu
- Rola Menedżera w przeciwdziałaniu mobbingowi.
- Praktyczne ćwiczenia wspierające identyfikację mobbingu i zarządzanie sytuacjami konfliktowymi.



Opisy poszczególnych prezentacji, dzień II (29.05.2025)

Sala D

„Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...” – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów na każdym etapie ich pobytu w Twojej placówce medycznej?

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 12:40–13.10**

Każdy z pacjentów jest wyjątkowy. Każdy ma inne potrzeby, oczekiwania. Każdy chce czuć się ważny na swój wyjątkowy sposób. „Obsługuj pacjenta, tak jak sam chciałbyś być obsługiwany”. To zdanie wielokrotnie powtarzane, nie sprawdza się w dzisiejszych wymagających czasach. Na czym konkretnie zależy różnym pacjentom? Jak podejść do pacjentów wg najnowszych i najbardziej aktualnych standardów obsługi? Jak reagować na różne oczekiwania pacjentów? Na tym wykładzie poznasz instrukcję obsługi pacjentów, którzy przestaną być dla Ciebie „trudni”...

„Chciałem dobrze, a wyszło jak zwykle” – potęga świadomej intencji w zarządzaniu i obsłudze pacjenta.

Łukasz Laskowski, Poziom 4, **czas trwania: 13:00–14.00 (WARSZTAT)**

To, co nadaje sens naszym wypowiedziom to forma i treść wypowiedzi. O ile z reguły wiesz co chcesz powiedzieć, o tyle forma tej wypowiedzi zależy głównie od Twojego nastroju i towarzyszących Ci emocji. Intencja z jaką się wypowiadamy, bardzo często jest nieświadoma i wynika z emocji. Co zrobić, żeby nasze wypowiedzi były trafnie adresowane i właściwie interpretowane? Jak za każdym razem nadać odpowiednią intencję w kontakcie z pacjentami i współpracownikami. Dzięki udziałowi w tym wykładzie (warsztacie) dowiesz się jak w ciągu jednej chwili zmienić intencję, a zarazem wypowiedź na bardziej świadomą i celowaną. Podpunkty

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

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



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.

Partner główny:



kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 1000 klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link - <https://www.kliniki.pl>



Złoty partner



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 swojemu 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.



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.



Agencja PR współpracująca z placówkami medycznymi w zakresie budowy planów i strategii marketingowej. Ponadto Case Consulting pomaga w komunikacji kryzysowej oraz budowie marki osobistej. Zespół jest tworzony przez doświadczonych ekspertów mających w swoim portfolio wiele skutecznie zrealizowanych projektów.



Srebrni partnerzy



BTL Industries Limited jest międzynarodową firmą specjalizującą się w produkcji oraz dystrybucji najwyższej jakości aparatury medycznej z zakresu fizjoterapii, kardiologii, medycyny estetycznej oraz stomatologii. Główna siedziba firmy mieści się w Wielkiej Brytanii. Produkty BTL sprzedawane są na całym świecie poprzez rozbudowaną sieć przedstawicielstw oraz oficjalnych dystrybutorów. BTL dostarcza na rynek produkty spełniające najwyższe standardy jakości.

BTL Polska Sp. z o.o. została założona w roku 2001 i jest oficjalnym przedstawicielstwem BTL Industries w Polsce. W naszej ofercie znajduje się szeroka gama urządzeń do fizjoterapii, neurorehabilitacji, kardiologii, spirometrii, ginekologii, medycyny estetycznej oraz stomatologii. Nasze produkty wyróżnia innowacyjność i intuicyjność użytkowania, doskonałe parametry oraz najwyższa jakość wykonania. Oferujemy pełną gamę usług dodatkowych, takich jak: wsparcie techniczne i serwisowe, doradztwo, szkolenia i warsztaty, rabaty dla stałych klientów, system finansowania zakupu (leasing, raty) oraz wsparcie w uzyskaniu dofinansowania.



Planerio – inteligentny grafik pracy

Dzięki inteligentnemu algorytmowi zyskasz zadowolonych pracowników i nawet do 90% więcej czasu dla pacjentów. Połączenie sztucznej inteligencji (AI) z doświadczeniem opartym na milionach harmonogramów dyżurów umożliwia nam pełną automatyzację procesu planowania .

Nasz algorytm w prosty sposób radzi sobie z przetwarzaniem skomplikowanych zmiennych planistycznych za pomocą jednego kliknięcia. Wykorzystaj wiedzę ponad 60 000 osób zajmujących się planowaniem grafików dyżurów – lekarzy, menedżerów przychodni oraz techników medycznych z ponad 3 000 lokalizacji – i przekonaj się sam, jakie korzyści przynosi Planerio

LOUIS LANIER

Louis Lanier to marka, która powstała z miłości do mody i innowacji. Tworzymy produkty – nowoczesną odzież lekarską, które łączą styl, wygodę i nowoczesne rozwiązania w zakresie ochrony antybakteryjnej.

Wierzmy, że nowe technologie w połączeniu z modą mogą z powodzeniem zmieniać konsumencki świat na lepszy. Nasze zaawansowane technologicznie badania zaowocowały stworzeniem nowego standardu wśród tkanin wykorzystywanych do produkcji ubrań medycznych. Antybakteryjny materiał SILVERPRO+ to prawdziwa innowacja na rynku:• redukuje wzrost drobnoustrojów• ogranicza przykry zapach• zapewnia dłuższy żywot ubrania



Jesteśmy liderami na rynku usług prawnych dla branży medycznej.

Pomagamy publicznym i prywatnym podmiotom medycznym, zapewniając kompleksową i profesjonalną obsługę prawną. Posiadamy wieloletnie doświadczenie w branży medycznej, jednocześnie będąc największą kancelarią prawną w województwie łódzkim współpracujemy z placówkami z całej Polski. Szczególnie specjalizujemy się w zakładaniu, przekształcaniu działalności medycznej, obsłudze bieżącej szpitali i przychodni, partnerstwu publiczno-prywatnemu, współpracy z NFZ, badaniach klinicznych, sporach sądowych o błędy medyczne oraz sporach z NFZ.

Pozostali partnerzy

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW

onData

Empiria

CzasSzkolenia.pl

cdpm

RejestratorkaMedyczna.pl



WYSOCZAŃSKI
CONSULTING

GRAWENA
CONSULTING
Zarządzanie jakością i bezpieczeństwem

the mad

Patronat honorowy

PTLM

Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów

Patronat medialny

medinwestycje.pl

WE MEDIPMENT.PL
MEDICAL EQUIPMENT

pielegniarki.info.pl



odoserwis.pl
Portal o ochronie danych osobowych



dlaSzpitali.pl
SERWIS OPM

MEDtube

sharing
medical
knowledge™

**Patient
Experience
Manager**

PACJENT
i zdrowie
MAGAZYN REZERWATY

OPM
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY



28–29 Maja

2025

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.ofzm.pl



MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe