

# Program wydarzenia 1/2

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

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

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

**Od rozmowy do współpracy. Poznajmy się i znajdziemy wspólną wartość** – sesja networkingowa dla uczestników konferencji.  
**Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe**

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

| Zarządzanie w ochronie zdrowia<br>Sala A – (11.40 – 13.10)                                                                                    | Mistrzowska obsługa pacjenta<br>Sala B – (11.40 – 13.10)                                                                                                                   | Współpraca z NFZ<br>Sala C – (11.40 – 13.10)                                                                                                                                | Strona 2 ><br>sale DE            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania</b> placówką medyczną. <b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>                    | <b>Czego chce pacjent?</b><br>Doświadczenia pacjentów, które mają wpływ na ocenę usług medycznych.<br><b>Anna Martens, OnData</b>                                          | <b>Telemedycyna w publicznych placówkach zdrowia</b> – możliwości i wyzwania związane z wdrażaniem zdalnych konsultacji medycznych<br><b>Katarzyna Adamska, Lex Medical</b> | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |
| <b>Fundusze Europejskie dla Zdrowia</b> na lata 2021–2027<br><b>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</b>                          | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                                            | <b>Elektroniczna Dokumentacja Medyczna</b> obowiązkiem świadczeniodawcy na przykładzie rozwiązań Eurosoft<br><b>Marek Żołnowski, Eurosoft</b>                               | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |
| <b>Zacznij od wartości</b> – zbuduj skuteczną strategię Twojej placówki medycznej i nawigację dla Twoich<br><b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> | <b>Jak zapewnić wygodę i bezpieczeństwo</b> w placówce medycznej pacjentom z różnymi rodzajami niepełnosprawności?<br><b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> | <b>Dostępność do świadczeń zdrowotnych</b> , a organizacja harmonogramu przyjęć w podmiocie leczniczym<br><b>r. pr. Marta Woś, F/K LEGAL</b>                                | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |

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

| Sala : 13.40 – 15.10                                                                                                                           | Sala B: 13.40 – 15.10                                                                                                                                                                                | Sala C: 13.40 – 15.10                                                                                                                                                        | Strona 2 ><br>sale DE            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>Jestem ekspertem, poznajmy się</b> – marka osobista specjalisty z branży medycznej na LinkedIn<br><b>Dorota Gładkowska, Case Consulting</b> | <b>Zadowolony pacjent to za mało.</b> Jak tworzyć doświadczenia, które przyciągają?<br><b>Natalia Zwierzchowska, WELL &amp; MED Consulting</b>                                                       | <b>Moje Zdrowie</b> – nowy program profilaktyczny w ramach NFZ<br><b>Agnieszka Rudnicka-Szymczak, Centrum e-Zdrowia</b>                                                      | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |
| Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                | Prezentacja partnera wydarzenia<br><b>(Grupa Neuca)</b>                                                                                                                                              | <b>Ustawa o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta</b> – wyzwania i obowiązki placówek medycznych<br><b>Helena Włoka, AGM Przedsiębiorstwo Konsultingowe</b> | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |
| <b>Od kompetencji do fachowości</b> – obraz psychologiczny mojego zespołu.<br><b>dr Wojciech Krówczyński, GRAWENA CONSULTING</b>               | <b>Obsługuj pacjenta jak sam byś chciał...</b> – jak sprostać potrzebom i oczekiwaniom dzisiejszych kolorowych pacjentów na każdym etapie ich pobytu w placówce<br><b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b> | <b>Małoletni z nieuregulowaną sytuacją prawną</b> – wyzwania dla placówek medycznych<br><b>r. pr. Małgorzata Wysocka, F/K LEGAL</b>                                          | <b>Strona 2 &gt;<br/>sale DE</b> |

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

| sesja warsztatowa<br>Sala A – 15:40 – 16:40                                                                                                                                                                                                                            | sesja warsztatowa<br>Sala B – 15:40 – 16:40                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | sesja warsztatowa<br>Sala C – 15:40 – 16:40                                                                                                                                                                                                                                               | Strona 2 ><br>sale DE            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>Sztuka skutecznej rekrutacji</b> w placówce medycznej<br><br>• Stwórz ogłoszenie, które przyciągnie najlepszych<br>• Rozmowy rekrutacyjne<br>• Nieoczywiste sposoby na pozyskiwanie nowych pracowników.<br><br><b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> | <b>Komunikacja międzypokoleniowa</b> w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych<br><br>• Charakterystyka pokoleń<br>• Co motywuje każde z pokoleń – klucz do współpracy z każdym z nich<br>• Narzędzia i metody współpracy w zespole wielopokoleniowym<br><b>Natalia Zwierzchowska, WELL &amp; MED Consulting</b> | <b>Cyberbezpieczeństwo</b> – podmiot ważny czy kluczowy w myśli KSC 2.0?<br><br>• Dokonaj autoweryfikacji swojej placówki medycznej<br>• W jakim stopniu realizujesz aktualne wymogi?<br>• Plan działania zmierzający do pełnej zgodności<br><br><b>Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia</b> | <b>Strona 2 &gt;<br/>Sale DE</b> |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:40–16:50)

Sala B – 16.50–17.30

**Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjno-organizacyjne** w placówkach medycznych – sesji pytań od uczestników oraz odpowiedzi zespołu ekspertów **Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL, Katarzyna Łempicka, Menadżer Trener Biznesu, Łukasz Laskowski, Poziom 4**

**Zakończenie VIII Kongresu Zarządzania w Ochronie Zdrowia**

# Program wydarzenia 2/2

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

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

**Sprawne zarządzanie budżetem placówki medycznej** – Jak optymalizować koszty? **Katarzyna Łempicka, Menadżer 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)

| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | panel dedykowany rehabilitacji i fizjoterapii<br>Sala D – 11.40 – 13.10                                                                                            | panel dedykowany medycynie estetycznej<br>Sala E 11.40 – 13.10                                                                                                             |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | <b>Menedżer wśród kolegów</b> – jak budować autorytet i nie stracić relacji?<br><b>Łukasz Laskowski, Poziom 4</b>                                                  | <b>Zespół w klinice medycyny estetycznej.</b> Jak wzmacniać rolę pracowników jako naturalnych ambasadorów marki<br><b>Natalia Zwierzchowska, WELL &amp; MED Consulting</b> |
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                                    | <b>Szybsza obsługa Pacjenta</b> dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej.<br><b>Jakub Ożga, Medyc</b>                                                               |
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | <b>Współpraca z NFZ w zakresie rehabilitacji i fizjoterapii</b> – jak skutecznie kontraktować oraz rozliczać świadczenia?<br><b>Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL</b> | <b>Lojalny pacjent premium</b> – czy taki istnieje i jak go zdobyć?<br><b>dr Anna Martens, OnData</b>                                                                      |

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

| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | panel dedykowany rehabilitacji i fizjoterapii<br>Sala D: 13.40 – 15.10                                                                         | panel dedykowany medycynie estetycznej<br>Sala E 13.40 – 15.10                                                                                                                                                             |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | <b>Marketing i rozwój gabinetów</b> w oparciu o AI. <b>Anna Orawska, Beata Fąfara, Fizjoacademy</b>                                            | <b>Reklama medycyny estetycznej</b> w świetle aktualnych przepisów.<br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b>                                                                                        |
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | <b>Od jednej kozetki do świetnie prosperującego gabinetu.</b><br><b>Marcin Cebula, Fizjoacademy</b>                                            | Prezentacja partnera wydarzenia                                                                                                                                                                                            |
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | <b>Dokumentacja medyczna w rehabilitacji i fizjoterapii</b> – §PRAWNA placówka<br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> | <b>Jak wprowadzić skuteczny proces przyjmowania, rozpatrywania i odpowiedzi na reklamacje pacjentów?</b> Empatia i profesjonalizm przy procedurach reklamacyjnych.<br><b>Katarzyna Łempicka, Menadżer i Trener Biznesu</b> |

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

| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | Sala B – sesja warsztatowa<br>(15:40 – 16:40)                      | Sala C – sesja warsztatowa<br>(15:40 – 16:40)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Strona 1 <<<<br>Sale ABC | Warsztat dedykowany rehabilitacji i fizjoterapii w trakcie ustaleń | <b>Dokumentacja pacjentów w medycynie estetycznej.</b> Jak chronić siebie i swoją praktykę?<br><br>– Oświadczenia i zgody: jak je prawidłowo formułować, przechowywać i aktualizować<br>– Dokumentowanie zabiegów: dobre praktyki, najczęstsze błędy i obowiązki lekarza<br>– Jak zmniejszyć ryzyko odpowiedzialności: prewencja roszczeń, rola dokumentacji i komunikacji z pacjentem<br><br><b>dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego</b> |

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:40–16:50)

Sala B – 16.50–17:30

**Najczęstsze wyzwania prawne i komunikacyjno-organizacyjne** w placówkach medycznych – sesji pytań od uczestników oraz odpowiedzi zespołu ekspertów  
**Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL, Katarzyna Łempicka, Menadżer Trener Biznesu, Łukasz Laskowski, Poziom 4**

**Zakończenie VIII Kongresu Zarządzania w Ochronie Zdrowia**

# Informacje organizacyjne



## Lokalizacja

Hotel Four Points by Sheraton,  
Warszawa, ul. Suwak 7b



## Rozpoczęcie konferencji

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



## Parking

Parking hotelowy jest w cenie 15 zł za godzinę lub 80 zł za dobę. Dodatkowy parking znajduje się 200m od Hotelu, przy ul. Suwak 4.



## 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 zdrowie i pełnowartościowe przekąski.



## Wykłady

Czas wykładów 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 do osób, które wykupiły pakiet rozszerzony. Prezentacje będą dostępne do obejrzenia online pod zawartym w wiadomości e-mail linkiem.



## 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!

# Eksperci:



## 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...

## Dorota Gładkowska

**Z wykształcenia filolożka i PR managerka, była dziennikarka radiowa.**

Dzięki pracy w newsroomie zdobyła cenną wiedzę o tym, jak budować skuteczne narracje, które są chętnie „kupowane” przez media. 20 lat doświadczenia w marketingu B2B i B2C, obecnie wiceprezeska Case Consulting Sp.z o.o. Autorka kilkudziesięciu strategii marketingowych i wizerunkowych dla klientów z branży usługowej i przemysłowej. Współtwórczyni strategii wyborczych i realizatorka pięciu wygranych kampanii wyborczych. Copywriterka, która kocha dobre opowieści, skutecznie zarządzająca „gaszeniem pożarów” podczas kryzysów wizerunkowych. Wydawczyni prasy na zamówienie. Uwielbia pracę warsztatową z klientami, dzięki której mogą oni nowo odkrywać prawdziwą wartość ich marek.



## 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 karierę 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 zmienia serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i buduje drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%.



# Eksperci:

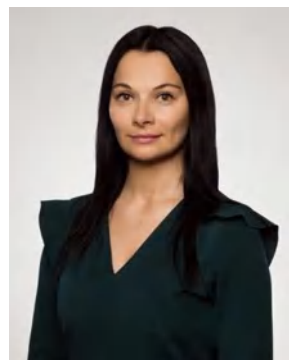


## Katarzyna Łempicka

**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.

## Natalia Zwierzchowska

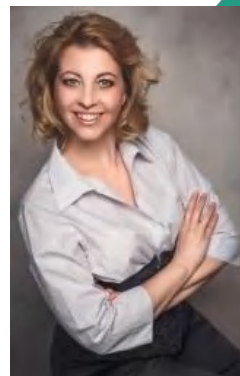
**Pasjonatka pracy w ochronie zdrowia. Od ponad 15 lat realizuje się zawodowo w branży medycznej, gdzie z sukcesami pełniła funkcje managerskie i zarządcze** obiektów medycznych oraz medical & wellness. Wspiera placówki ochrony zdrowia w tworzeniu miejsc, w których potrzeby ich pacjentów są w pełni zaopiekowane, 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 koncentruje 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:

## 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, Prince2Practitioner, Management of Risk, Agile, Facilitation). 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).



## Rafał Lityński



**Starszy Specjalista w Sektorowym Zespole Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa (CSIRT CeZ).** Od ponad dekady kieruje zespołami ludzi zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym. Z Centrum e-Zdrowia (wcześniej CSIOZ) związany od 2019 roku. Od 3 lat pracuje w Departamencie Bezpieczeństwa CeZ współpracując przy budowaniu i rozwijaniu systemów cyberbezpieczeństwa. Od początku zaangażowany w budowę i powołanie do życia CSIRT dla sektora ochrony zdrowia.

CSIRT rozpoczął swoją działalność pod koniec 2023 roku, w celu przygotowania Ministerstwa Zdrowia i sektora ochrony zdrowia do spełnienia wymagań stawianych przez europejską dyrektywę NIS 2 i nowelizację ustawy KSC.

## 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.



## 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.

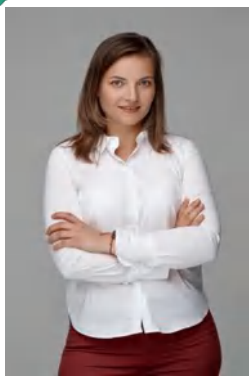
# Eksperti:

## 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.



## radca prawny Marta Woś



**Specjalizuje się w obszarze prawa medycznego.**

Zajmuje się głównie sprawami związanymi z obsługą podmiotów medycznych ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz zawartych z nim umów o udzielanie świadczeń. Doradza placówkom przy transakcjach, w których kluczową rolę odgrywa przeniesienie pomiędzy podmiotami kontraktów z Funduszem oraz rozliczenie kontraktu na świadczenia zdrowotne. Prowadzi sprawy sądowe w zakresie odzyskiwania należności placówek medycznych od Funduszu. Prowadzi szkolenia dla podmiotów leczniczych z zakresu praw pacjenta, zasad prowadzenia dokumentacji medycznej oraz zasad realizacji i rozliczenia umów z NFZ. Autorka licznych publikacji o tematyce prawa ochrony zdrowia i systemu opieki zdrowotnej. Prelegentka podczas seminariów i konferencji dotyczących ochrony zdrowia.



## Opisy wybranych prezentacji

### Sala A

#### Trzy kluczowe aspekty efektywnego zarządzania placówką medyczną

dr Wojciech Krówczyński, **czas trwania: 11:40–12.10**

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.

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

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

Jakie macie wartości? To pytanie zadaje w każdej placówce medycznej. Odpowiedzią są często dokumenty, w których całkiem klarownie są zapisane wartości. Kolejne pytanie, które zadaje 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.

#### Od kompetencji do fachowości. Obraz psychologiczny mojego zespołu

dr Wojciech Krówczyński, **Czas trwania: 13:40–15.10**

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
- Przećwiczymy unikanie najczęstszych błędów w ankietach
- Określimy najważniejsze cele Twojego badania

### Sala B

#### Czego chce pacjent? Doświadczenia pacjentów: co na nie wpływa i jak je mierzyć, żeby mieć wpływ.

Dr Anna Martens, OnData, **czas trwania: 11:40–12.10**

Doświadczenia pacjentów nie dotyczą tylko prywatnych klinik. Coraz częściej zwraca się uwagę, że doświadczenia i emocje w trakcie kontaktu z placówką medyczną, mają realny wpływ na przebieg leczenia i zdrowienia pacjentów. Co wpływa na doświadczenia pacjentów? Korzystając z wyników najnowszych badań i odkryć naukowych z różnych dziedzin, można wybrać i mierzyć te doświadczenia, które mają największy wpływ na pracę z pacjentem.

#### „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”.



## Sala B

### **Warsztat "Komunikacja międzypokoleniowa w placówce medycznej – czyli jak wyrażać siebie i lepiej rozumieć innych"**

Natalia Zwierzchowska **czas trwania: 9:00–9.30**

W dzisiejszym świecie, pełnym dynamicznych zmian, efektywna komunikacja międzypokoleniowa jest jednym z kluczowych elementów dobrze funkcjonującego zespołu placówki medycznej. Zrozumienie i uwzględnienie potrzeb wszystkich grup wiekowych od pracowników z wieloletnim stażem, po młodszych, dopiero wkraczających na rynek pracy jest fundamentem do stworzenia harmonijnego środowiska pracy, sprzyjającego współpracy, wzajemnemu szacunkowi i zrozumieniu. Podczas mojego warsztatu poznasz kluczowe potrzeby poszczególnych pokoleń, dowiesz się co motywuje każde z nich i nauczysz się budować mosty pokoleniowe, które łączą, a nie dzielą.

## Sala E

### **Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej**

Jakub Ożga, Medyc, **czas trwania: 12:10–12.40**

Zapraszamy na prelekcję Jakuba Ożga, poświęconą cyfryzacji dokumentacji w placówkach medycznych. W dobie rosnących wymagań prawnych i konieczności sprawnej obsługi pacjenta, tradycyjne procesy oparte na papierowej dokumentacji okazują się niewydajne i nieadekwatne do współczesnych potrzeb placówek medycznych. Jakub Ożga, ekspert w dziedzinie informatyki medycznej, zaprezentuje, jak cyfrowe narzędzia mogą usprawnić podpisywanie i archiwizowanie dokumentów, eliminując problemy związane z błędami, drukowaniem, przechowywaniem oraz wyszukiwaniem danych. Podczas prelekcji omówione zostaną nowoczesne rozwiązania, które nie tylko zwiększają efektywność pracy personelu medycznego, ale także poprawiają doświadczenie pacjentów. Dołącz do spotkania i dowiedz się, jak wdrożenie cyfrowej dokumentacji może wspierać Twoją pracę i przyspieszyć obsługę pacjentów w Twojej placówce.

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

dr Anna Martens, **czas trwania: 12:40–13.10**

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.

**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.



**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.



## Złoty partner

GRUPA **NEUCA**

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.

## Srebrny partner

**Ce Cert.**

### CeCert Sp. z o.o. – Twój partner w certyfikacji i szkoleniach

CeCert Sp. z o.o. to jednostka certyfikująca, oferująca kompleksowe usługi w obszarze:• systemów zarządzania, certyfikacji osób, wyrobów medycznych, szkoleń. Posiadamy akredytację Polskiego Centrum Akredytacji w zakresie systemów zarządzania jakością wg ISO 9001 i ISO 13485, a wkrótce systemu zarządzania bezpieczeństwem wg ISO 27001. Od kwietnia 2023 r. oferujemy akredytowany przez PCA program certyfikacji Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji wg ISO 27001, a aktualnie rozszerzamy naszą ofertę o program Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Ciągłością Działania wg ISO 22301. Uzyskane w tych procesach certyfikaty uprawniają do przeprowadzania audytów bezpieczeństwa wg ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa. Dzięki wysokim standardom działania i doświadczeniu wspieramy organizacje w osiąganiu ich celów biznesowych oraz spełnianiu wymagań norm międzynarodowych. CeCert to wsparcie rozwoju Twojej organizacji.

## Srebrni partnerzy

**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 technologiczne 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



### TMS Sp. z o.o. ponad 30 lat na rynku!

TMS Sp. z o.o. jest wyłącznym i autoryzowanym przedstawicielem na terenie Polski jednego z czołowych producentów sprzętu medycznego firmy Canon Medical Systems. W swojej ofercie posiada systemy tomografii komputerowej, rezonansu magnetycznego, angiograficzne, rentgenowskie oraz szeroką gamę aparatów USG Canon Medical docenianych za jakość, niezawodność i bezpieczeństwo.

## Pozostali partnerzy



## Patronat honorowy



## Patronat medialny





28 Sierpnia

2025

Sukces **zaczyna** się od spotkań

[www.ofzm.pl](http://www.ofzm.pl)



**MCB**

Mazowieckie  
Centrum  
Biznesowe