

Program – sobota 24 listopada 2018

Sala Symphony

W pierwszym dniu Kongresu zapraszamy na wyjątkowe prelekcje niezależnych wykładowców w dwóch blokach tematycznych: Online marketing po mistrzowsku oraz Zarządzanie po mistrzowsku.

SOBOTA
24 listopada
■
Online marketing po mistrzowsku

SOBOTA	
Sala Symphony	
Online marketing po mistrzowsku	
GODZINA	
9.30-11.00	Wykład generalny: Sukces firmy w obecnym otoczeniu ekonomicznym i finansowym – prof. Witold Orłowski <i>Żyjemy w skomplikowanym świecie, który się szybko zmienia. Biznes musi dostosowywać się i do zmian na rynku, i do zmian technologicznych. Na co dzień martwimy się głównie możliwymi zaburzeniami w gospodarce i finansach w Polsce i na świecie, przepisami podatkowymi, biurokracją i otoczeniem, w którym musi działać firma. Na dłuższą metę pewnie bardziej powinniśmy myśleć o tym, jak zmienia się konsument, w jaki sposób można do niego dotrzeć, jakie możliwości dają nam do ręki nowe technologie – i jakie nieprzyjemne niespodzianki mogą się z nimi wiązać.</i>  Witold M. Orłowski – profesor nauk ekonomicznych, rektor Akademii Wistula w Warszawie i główny doradca ekonomiczny PwC Polska. Członek Narodowej Rady Rozwoju przy Prezydencie RP. Studiował na Uniwersytecie Łódzkim i Uniwersytecie Harvarda. W latach 1993–97 w Banku Światowym. W latach 2001–05 szef zespołu doradców ekonomicznych Prezydenta RP. W przeszłości również dyrektor Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej, doradca Głównego Negocjatora członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Specjalny Doradca Komisji Europejskiej, członek Rady Makroekonomicznej Ministra Finansów, doradca wielu organizacji krajowych i międzynarodowych. Autor 11 książek i 200 publikacji naukowych, popularny komentator ekonomiczny i felietonista głównych polskich gazet.
11.00-11.15	przerwa
11.15-12.15	Jak content buduje marki, emocje i sprzedaje? Różne twarze content marketingu – Artur Maciorowski <i>W trakcie wykładu omówimy, jak identyfikować odbiorcę i jego potrzeby uświadomione i nieświadome. Dowiesz się, jak określać cele contentmarketingowe – branding i emocje versus ruch na WWW, leady i klienci oraz jak przygotować content, który angażuje i sprzedaje. Przedstawimy też kanały – social media, blogi, formaty płatne – kiedy, za ile i gdzie publikować content oraz w jaki sposób zmierzyć skuteczność treści w różnych kanałach digitalowych.</i>  Artur Maciorowski – trener, konsultant, publicysta w zakresie e-marketingu i e-biznesu. Właściciel firmy doradczo-szkoleniowej eCode.pl. Od 15 lat prowadzi szkolenia i warsztaty. Certyfikowany trener IAB DIMAQ, wykładowca m.in. SGH i AGH oraz CIM „Digital Strategy”. Redaktor prowadzący „Online Marketing Polska”, autor książek: „E-marketing w praktyce. Strategie skutecznej promocji online”, „Skuteczny e-mail marketing” oraz współautor „Wskaźników marketingowych” i „Biblii e-biznesu 2”.
12.15-12.30	przerwa
12.30-13.30	Audyt WWW krok po kroku – jak zoptymalizować serwis WWW, by informował i sprzedawał? – Michał Burda <i>Żyjemy w świecie, gdzie strona internetowa to przedłużenie działalności firmy. Podczas wykładu opowiem: o Twoim kliencie i jego potrzebach związanych ze stroną internetową; dlaczego kończy Ci się czas na modernizację serwisu WWW; o dobrych i złych przykładach z branży w Polsce i za granicą; o pozyskiwaniu ruchu, analizie efektywności Twojej strony i sprawdzaniu konkurencji; o tym, jak dodatkowo spieniężyć stronę internetową – a właściwie serwis e-commerce.</i>  Michał Burda – właściciel agencji e-commerce „estruktorzy”, na co dzień pracuje z dużymi polskimi markami B2C i B2B. Właściciel portali i sklepów internetowych. W centrum swoich zainteresowań od zawsze stawia markę. Doświadczenie zdobywał w agencjach reklamowych, software house'ach oraz jako konsultant, freelancer, grafik i web-developer. W 2014 roku zdobył e-gazetę biznesu dla swojego sklepu internetowego. Prelegent, wykładowca akademicki.
13.30-13.50	questions and answers session
13.50-14.50	lunch
14.50-15.50	Jak wykorzystać Facebooka i boty do pozyskiwania klientów? – Daniel Bossy <i>Podczas wystąpienia dowiesz się, jak docierać do odpowiedniej grupy docelowej z wykorzystaniem botów w Messengerze. Nauczysz się, jak prawidłowo targetować grupy docelowe, co da zmniejszenie kosztów reklam, jak ustawić reklamy oraz na co kierować ruch, by pozyskiwać jak najwięcej klientów. Opowiem, jak tworzyć relacje i automatyzować sprzedaż w Messengerze, co będzie miało wpływ na zasięgi organiczne i dotarcie do klientów bez angażowania środków finansowych.</i>  Daniel Bossy – kreator marketingu internetowego. Właściciel platform edukacyjnych z zakresu sprzedaży i marketingu internetowego. Specjalista w wykorzystaniu social mediów do celów biznesowych, tworzeniu baz mailingowych oraz przeprowadzaniu kampanii sprzedażowych. Prowadzi szkolenia, na których już ponad 12 000 uczestników miało okazję poznać najnowsze systemy do generowania sprzedaży w sieci i nie tylko. Jako konsultant wielu firm w Polsce doradza z zakresu prowadzenia sprzedaży online oraz wdraża systemy sprzedażowe.
15.50-16.05	przerwa
16.05-17.05	Efektowny digital marketing w służbie branży fitness... i nie tylko – Tomasz Brusik, Andrzej Brandt <i>Podczas prelekcji zaprezentowane zostaną narzędzia digital marketerów, szczególnie w obszarach kierowanych na przeglądarki internetowe (SEO, PPC) oraz social media (Facebook, Messenger, YouTube). Na przykładzie kampanii realizowanej m.in. dla znanej marki fitness omawiane będą zalety testów A/B, potencjał stosowania bota w komunikatorze czy właściwa selekcja kanałów w zależności od lokalnego rynku.</i>  Tomasz Brusik – szef Działu Social Media w agencji Semahead. Realizował projekty dla: ORSAY, PWN, Black Red White czy Komfort. Twórca i autor Rysuję fejsbuki – jednego z najpopularniejszych w Polsce blogów o mediach społecznościowych. Autor tekstów do sprawny.marketing. Prelegent konferencji branżowych (Social Media Week, Blogotok, Aula Polska, Czwartek Social Media i Crash Mondays).  Andrzej Brandt – wieloletni ekspert SEM-u, który od pięciu lat skutecznie prowadzi kampanie Google Ads dla klientów w Polsce i Europie. Pracował m.in. z takimi markami, jak: VITKAC, BONITO, FITNESS PLATINIUM czy OZONEE. Specjalizuje się w kampaniach produktowych i współpracy z e-commercerami. W swojej pracy za nieodzowne uważa znaczenie wysokich kompetencji analitycznych – kluczowych, by zwrot z inwestycji się zgadzał.
17.05-17.25	questions and answers session

Program drugiego bloku tematycznego na kolejnej stronie

Program – sobota 24 listopada 2018

Sala Cocerto

SOBOTA
24 listopada

■
Zarządzanie
po mistrzowsku

W pierwszym dniu Kongresu zapraszamy
na wyjątkowe prelekcje niezależnych
wykładowców w dwóch blokach tematycznych:
Online marketing po mistrzowsku oraz
Zarządzanie po mistrzowsku.

SOBOTA	
Sala Concerto Zarządzanie po mistrzowsku	
GODZINA	
9.30-11.00	Wykład generalny: Sukces firmy w obecnym otoczeniu ekonomicznym i finansowym – prof. Witold Orłowski
11.00-11.15	przerwa
11.15-12.15	Zarządzanie przez cele – od czego zacząć i jak wprowadzić proces w organizacji – Katarzyna Pączkowska <i>Dobra komunikacja z pracownikami jest kluczowym czynnikiem warunkującym lepszą efektywność, wzmacniającym motywację pracowników oraz lojalność wobec firmy. Zaczynając od przejrzywej wizji i strategii warto wprowadzać do organizacji metodę zarządzania przez cele – zarówno te długie, jak i krótkoterminowe. To nas płynnie poprowadzi do systemu ocen pracowniczych, które powinny stać się narzędziem rozwijania i motywowania pracowników.</i>
	Katarzyna Pączkowska – ukończyła studia z zakresu Psychologii oraz podyplomowe studia na kierunku Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Zawodowo związana z branżą HR od 2004 roku, doświadczenie zdobywała w międzynarodowych organizacjach doradztwa personalnego, gdzie samodzielnie prowadziła procesy rekrutacyjne na stanowiska specjalistyczne i kierownicze dla polskich i międzynarodowych organizacji. Wspierała także swoich Klientów prowadząc projekty doradcze między innymi assessment center i outplacement. Obecnie w ramach ManpowerGroup Polska pracuje w roli Dyrektora ds. Rekrutacji Stałych, odpowiadając za dostarczanie innowacyjnych rozwiązań dla Klientów i Kandydatów na dynamicznie zmieniającym się rynku pracy.
12.15-12.30	przerwa
12.30-13.30	Wyzwania dzisiejszych szefów – leadership w metodzie VUCA – Andrzej Kochanek <i>Wobec szybko zmieniającej się rzeczywistości, dużej konkurencyjności, wymiany pokoleń na rynku pracy oraz konieczności osiągania wyników, czym tak naprawdę powinien cechować się dzisiejszy szef i przywódca, aby osiągać cele? Jak powinien kształtować swój rozwój na drodze do działania przez zarządzanie do przywództwa i dojrzałego leadershipu?</i>
	Andrzej Kochanek – dyrektor generalny i współwłaściciel 4Value Business Consulting, menedżer, trener biznesu, konsultant, coach i mentor specjalizujący się w strategiach rozwojowych, efektywności sprzedaży, innowacjach oraz rozwoju osobistym. Przez 17 lat zajmował się zarządzaniem w dużych firmach giełdowych, krajowych i międzynarodowych.
13.30-13.50	questions and answers session
13.50-14.50	lunch
14.50-15.50	Cztery sprawdzone metody wpływu na wydajność pracy zespołu – Paweł Haponiuk <i>Co sprawia, że grupa ludzi staje się sprawnie działającym zespołem? Jaka jest rola szefa zespołu? Czy powinien on być świetnie zarządzającym menedżerem, czy może mającym wizję przyszłości liderem? Jak może zwiększać efektywność osiągnięcia wyznaczonych zespołowi celów przy jednoczesnym minimalizowaniu ryzyka wystąpienia sytuacji trudnych?</i>
	Paweł Haponiuk – partner zarządzający 4Value Business Consulting, odpowiada za projekty doradcze, badania oraz szkolenia z zakresu Akademii Menadżera oraz Akademii Skutecznej Sprzedaży. Konsultant i trener biznesu, coach, ekspert w zakresie zarządzania i sprzedaży. Członek wielu zespołów projektowych z zewnętrznymi partnerami. Doświadczenie zdobywał przez dwadzieścia lat w międzynarodowych firmach z branż produktów użytkowych i FMCG. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu oraz Szkoły Coachów. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.
15.50-16.05	przerwa
16.05-17.05	Jak rozwiązywać trudne sytuacje z pracownikami – trzy case studies – Tomasz Zalas, IPSI <i>Co motywuje pracowników? Z czego wynikają trudne sytuacje? Kiedy są one zagrożeniem dla współpracy, a kiedy szansą na rozwój biznesu i co zrobić, aby wydarzyć się te drugie? Wykład zmierzy się z odpowiedziami na powyższe (i inne) pytania. W szczególności przyjrzymy się, jak neuronauka może pomóc zbudować relacje, które tworzą środowisko „wygrany-wygrany-wygrany”.</i>
	Tomasz Zalas – psycholog, trener, doradca szkoleniowy. Absolwent SWPS, Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu i Collegium Civitas. Specjalizuje się w następujących zagadnieniach: profilaktyka antystresowa, treningi mindfulness oraz ich wpływ na skuteczne przywództwo.
17.05-17.25	questions and answers session

Zamów nocleg w hotelu:

Sound Garden Hotel; ul. Żwirki i Wigury 18, Warszawa

Specjalne ceny noclegów na hasło „Kongres”:

Classic Single Room ze śniadaniem w cenie 240 zł brutto

Mezzo Twin Room ze śniadaniem w cenie 340 zł brutto

Program – niedziela 25 listopada 2018

Sala Symphony

Niedziela to dzień skierowany do menedżerów, inwestorów, właścicieli klubów fitness – osób podejmujących kluczowe decyzje w swoich firmach. Tego dnia zapraszamy na debaty branżowe po wiedzę ekspercką, która pozwoli przeanalizować i przedyskutować najbardziej palące problemy nurtujące naszą branżę. Formuła tego dnia jest otwarta, co oznacza, że po zarejestrowaniu można w debatach wziąć udział bezpłatnie. Liczba miejsc ograniczona.

NIEDZIELA
25 listopada
■
Debata
branżowe

NIEDZIELA	
Sala Symphony	
Debata branżowe – nowe rozwiązania dla klubów fitness	
GODZINA	
10.00-11.15	debata: Polski a europejski rynek fitness. Trendy i prognozy na rok 2019 dla Twojego klubu. <i>Co nas czeka w przyszłym roku? Jakie trendy warto wprowadzać w klubach? Czy to będzie medical fitness, corporate wellness, nowe technologie, czy po prostu nowe rodzaje zajęć?</i> Uczestnicy: Mikołaj Nawacki, Calypso; Marcus Zimmer, Fit ONE; Hartmut Wolff, Dr. Wolff Prowadzenie: Krystian Kempa
11.15-11.45	Wręczenie nagród zwycięzcom Konkursu dla klubów fitness i studiów treningu personalnego
11.45-13.00	debata: Oferta sprzedaży karnetów w klubach fitness. Jak ją dywersyfikować i tworzyć nowe rozwiązania? <i>W trakcie debaty będą poruszane kwestie korzyści, jakie dają różne rozwiązania sprzedażowe. Czy warto różnicować ofertę ze względu na długość trwania umowy lub profil klienta? Czy każdy klub powinien mieć swój własny model sprzedaży?</i> Uczestnicy: Robert Machura, Red Fitness; Alexander Wilewski, Toatal Fitness; Katarzyna Wysocka, Fitness Consulting Prowadzenie: Sebastian Goszcz
13.00-13.30	przerwa
13.30-14.45	debata: Na czym codziennie tracą kluby fitness? Jak optymalnie zarządzać, żeby jak najmniej tracić? <i>Klub fitness to przedsiębiorstwo, w którym jednocześnie odbywa się wiele procesów. Nie da się uniknąć nadmiernych wydatków, za dużych kosztów, a czasami nawet strat. W trakcie debaty poszukamy odpowiedzi na pytanie, jak temu zapobiec.</i> Uczestnicy: Dariusz Kuskowski, Energy; Michał Gębala, Fit Adept; Mateusz Stypułkowski, Human Fitness Philosophy Prowadzenie: Małgorzata Burdzielowska
14.45-15.15	przerwa
15.15-16.30	debata: Jak skutecznie przywiązać klientów do swojego klubu fitness? Co najlepiej działa? <i>W trakcie debaty poszukamy najsukuczniejszych rozwiązań: nowe strefy w klubie, nowe technologie, rozrywka czy stworzenie miejsca spotkań? A może jeszcze inne rozwiązania?</i> Uczestnicy: Agnieszka Przychocka, bella LINE; Michał Załuczowski, Shausha; Maciej Kupis, Fitness World; Joanna Zapolska, InBody Poland Prowadzenie: Sebastian Goszcz

Zarejestruj się!

Chcesz wziąć udział w niedzielnych debatach branżowych?

Jesteś profesjonalistą? Zarejestruj się!

Liczba miejsc ograniczona.