

Program warsztatów Strefy Networkingu

Szczegóły na platformie PKG2024 w zakładce ["Rejestracja"](#)

Dzień I - czwartek 14 listopada 2024

> **SALA MAJORKA (C)** | **SALA MINORKA (D)** <

10:30-13:00

Śniadanie networkingowe

Śniadanie networkingowe jest wydarzeniem pełnym inspirujących rozmów i pomysłów. Zapach porannej kawy wraz z przekąskami może być wyjątkową okazją do nawiązania nowych kontaktów biznesowych. Swobodna i przyjazna atmosfera miejsca sprzyja pogłębianiu dotychczasowych relacji i budowaniu nowych. Możliwość zaprezentowania własnej działalności w ciągu 2 minut jest nie tylko szansą wymiany wspólnych doświadczeń, ale źródłem cennej wiedzy. W wydarzeniu może wziąć udział maksymalnie 30 osób.

13:45-14:45

Speed networking

Speed networking jest skierowany do przedsiębiorców, którzy cenią sobie spontaniczność. Specjalnie wyznaczona przestrzeń obejmuje wysokie stoliki, przy których będą prowadzone krótkie rozmowy w parach. Konwersacja trwa maksymalnie 8 minut (po 4 minuty dla każdego uczestnika). Kiedy upłynie wyznaczony czas - następuje zmiana rozmówców. Udział w wydarzeniu umożliwi poznanie większej liczby uczestników.

15:00-16:30

Generatywna Sztuczna Inteligencja w Twoim Biznesie. Networking roundtables #1 [14.11]

Poznaj potencjał Generatywnej Sztucznej Inteligencji i dowiedz się, jak możesz wykorzystać ją w swojej firmie do usprawnienia codziennych procesów. Warsztat rozpocznie się od krótkiego wprowadzenia do technologii GenAI oraz przedstawienia realnych przykładów zastosowania AI w biznesie, takich jak automatyzacja obsługi klienta czy personalizacja doświadczeń użytkowników. Następnie, w grupowych ćwiczeniach, uczestnicy będą mieli okazję zidentyfikować kluczowe procesy w swoich organizacjach, które mogą zostać zoptymalizowane dzięki sztucznej inteligencji. Kolejną część warsztatu to praktyczne zadanie, podczas którego nauczysz się tworzyć angażujące treści marketingowe, e-maile i opisy produktów przy użyciu narzędzi AI. Dzięki praktycznym wskazówkom i demonstracji na żywo dowiesz się, jak w pełni wykorzystać możliwości dostępnych rozwiązań. W dalszej części skupimy się na personalizacji ofert, opracowując modele dopasowane do potrzeb konkretnej grupy

klientów, co pozwoli Ci lepiej zrozumieć, jak AI może wspierać Twoje działania sprzedażowe.

Wymagania:

Laptop

Konto na platformie OpenAI

Prowadzący: Jan Kwapisz

15:00-16:30

Pragmatycznie o etyce i regulacji AI – Czyli jak być innowacyjnym i nie zrobić nic złego. Networking roundtables #2 [14.11]

Warsztat poświęcony jest praktycznemu podejściu do zgodności z regulacjami dotyczącymi sztucznej inteligencji (AI), w tym EU AI Act, oraz do etyki AI. Celem warsztatu jest przekazanie uczestnikom modelu i sposobu myślenia na temat regulacji i etyki w AI w biznesie, który pozwala pogodzić innowacyjność, wdrażanie i używanie AI, z ryzykami, które ta technologia może nieść. Omówimy konkretne kroki, które przedsiębiorcy mogą podjąć, aby skutecznie zarządzać tym ryzykiem. Na warsztacie dowiesz się:

- Jakie są główne wyzwania etyczne związane z AI i jaki to może mieć wpływ na Twoją organizację.
- Czym jest i czy stosuje się do Ciebie Akt o Sztucznej Inteligencji (EU AI Act).
- Jak myśleć o i pragmatycznie stosować się do wymogów etycznych i regulacyjnych w AI.

Prowadzący: Jan Czarnocki

Dzień II - piątek 15 listopada 2024

10:30-13:00

Śniadanie networkingowe

Śniadanie networkingowe jest wydarzeniem pełnym inspirujących rozmów i pomysłów. Zapach porannej kawy wraz z przekąskami może być wyjątkową okazją do nawiązania nowych kontaktów biznesowych. Swobodna i przyjazna atmosfera miejsca sprzyja pogłębianiu dotychczasowych relacji i budowaniu nowych. Możliwość zaprezentowania własnej działalności w ciągu 2 minut jest nie tylko szansą wymiany wspólnych doświadczeń, ale źródłem cennej wiedzy. W wydarzeniu może wziąć udział maksymalnie 30 osób.

13:45-14:45

Speed networking

Speed networking jest skierowany do przedsiębiorców, którzy cenią sobie spontaniczność. Specjalnie wyznaczona przestrzeń obejmuje wysokie stoliki, przy których będą prowadzone krótkie rozmowy w parach. Konwersacja trwa maksymalnie 8 minut (po 4 minuty dla każdego uczestnika). Kiedy upłynie wyznaczony czas - następuje zmiana rozmówców. Udział w wydarzeniu umożliwi poznanie większej liczby uczestników.

13:45-14:45

Problem roundtables – “Zmiana formy prawnej szansą na rozwój firmy I przyjmowanie inwestorów.” #1 [15.11]

Zapraszamy na spotkanie z ekspertami, podczas którego dowiesz się, jak zmiana formy prawnej Twojej firmy może otworzyć nowe możliwości rozwoju. Poznasz korzyści płynące z przekształcenia działalności, takie jak lepsze warunki do pozyskiwania inwestorów oraz większą elastyczność w zarządzaniu. Warsztaty poprowadzą trzej doświadczeni eksperci: Marcin Kaźmierski, Wojciech Wyjatek oraz Wojciech Nowicki, którzy podzielą się praktycznymi wskazówkami, pomagając Ci wybrać najlepsze rozwiązanie dla Twojej firmy I bezpiecznie przeprowadzić cały proces. To idealna okazja, by zyskać nowe perspektywy I podnieść wartość swojego biznesu!

Prowadzący: Marcin Kaźmierski, Wojciech Wyjatek oraz Wojciech Nowicki

15:00-16:30

Biznes w dobie BDO i ESG. Jak legalnie rozwijać firmę, aby ograniczać koszty opłat środowiskowych i zwiększać jej konkurencyjność? Problem roundtables #2 [15.11]

Dowiedz się, jak prowadzić biznes w zgodzie z BDO (Baza Danych o Odpadach) i zasadami ESG (Environmental, Social, and Governance), aby rozwijać firmę legalnie, ograniczać koszty opłat środowiskowych i jednocześnie zwiększać jej konkurencyjność. Podczas warsztatu poznasz kluczowe przepisy i praktyczne rozwiązania, które pomogą Ci zminimalizować ryzyko finansowe i prawne związane z gospodarką odpadami, a także wykorzystać zasady zrównoważonego rozwoju jako przewagę rynkową. Nauczysz się, jak skutecznie wdrażać strategie ESG, które przyciągną klientów i inwestorów oraz podniosą wartość Twojej marki.

13:45-14:45

Problem roundtables - Jak zwiększyć efektywność zespołu sprzedażowego bez wzrostu kosztów? #3 [15.11]

Czy zastanawiałeś się, jak możesz poprawić wyniki swojego zespołu sprzedażowego bez dodatkowych inwestycji? Ten warsztat dostarczy Ci praktycznych rozwiązań i świeżych pomysłów! Podczas tego spotkania skupimy się na trzech kluczowych obszarach: Codzienna praca handlowca: Dowiedz się, jak lepiej zarządzać wielozadaniowością, jak ustalać priorytety i jak zwiększyć produktywność Twojego zespołu. Zidentyfikujesz najważniejsze obszary do poprawy, które natychmiast przyniosą korzyści. Dopasowanie procesów sprzedażowych do klientów: Odkryj, jak różne typy klientów wymagają różnych taktyk sprzedażowych. Nauczysz się, jak dostosować swoje podejście, aby każda interakcja była maksymalnie efektywna, a także jak automatyzować sprzedaż, gdzie nie jest wymagana obecność handlowca. Tworzenie nowoczesnych zespołów sprzedażowych: Dowiedz się, jak efektywnie organizować i przydzielać zadania, aby zespoły były bardziej wydajne. Zobaczysz, jak nowoczesne struktury organizacyjne mogą przyciągnąć więcej klientów i zwiększyć zyski bez dodatkowych kosztów. Warsztat poprowadzi Lucyna Ławniczak z Autonomia-Consulting.pl, ekspertka z wieloletnim doświadczeniem w optymalizacji procesów sprzedażowych. Jej bogata wiedza i praktyczne podejście pozwolą Ci wypracować strategię idealnie dopasowaną do potrzeb Twojej firmy. Dołącz do nas, aby nabyć umiejętności, które wyniosą Twój zespół sprzedażowy na wyższy poziom i przyczynią się do trwałego sukcesu Twojej firmy!

Prowadzący: Lucyna Ławniczak