



PRZYWÓDZTWO W ORGANIZACJI

EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM / V edycja 25-26 maja 2026



spis treści

- 02 O WYDARZENIU**
data / grupa odbiorców
- 04 HARMONOGRAM**
ramowy program dwudniowej konferencji
- 08 PRELEGENCI**
Filip Kulikowski / Dorota Wellman / Andrzej Hok
/ Grzegorz Powichrowski / Olga Sobieraj / Kamil Sobolewski
- 19 PACZKA STARTOWA**
materiały
- 20 WIECZÓR INTEGRACYJNY**
nowe znajomości
- 21 PAKIETY**
ceny standard lub VIP
- 23 FAQ**
najczęściej zadawane pytania
- 24 KONTAKT**
rejestracja na wydarzenie

KONFERENCJA GRAND LUBICZ

Zapraszamy na V edycję prestiżowego forum biznesowego, skierowanego do liderów branży oraz przedsiębiorców, które odbędzie się w dniach 25-26 maja 2026 roku.

Wydarzenie, zorganizowane w formie spotkania stacjonarnego, zostało starannie przygotowane, aby dostarczyć uczestnikom inspirujących prelekcji eksperckich.

Dzięki zaproponowanym case-om biznesowym będziecie mieli okazję zdobyć nowe pomysły i spojrzeć na swoją działalność z innej perspektywy, wzbogacając swoją wiedzę o sprawdzone strategie sukcesu.

Konferencja będzie trwała **2 dni**, a udział weźmie **około 100 liderów branży**.

Spotkanie zostanie przeprowadzone w formie cykli warsztatowych, które umożliwią aktywne uczestnictwo i wymianę doświadczeń między uczestnikami.

Konferencja jest skierowana do:

Menedżerów wyższego szczebla
/ Prezesów / Właścicieli firm / Dyrektorów

Niezależnie z jakiej
branży jesteś
- to **szkolenie**
jest dla ciebie!

Zyskaj:
nowe kontakty
biznesowe.





DLACZEGO WARTO WZIAĆ UDZIAŁ?

- ✓ ROZWIJANIE PRAKTYCZNYCH UMIEJĘTNOŚCI**
Uczestnictwo w wydarzeniach zapewnia **możliwość eksploracji i przyswajania nowych umiejętności**, które mogą być natychmiast stosowane w praktyce.
- ✓ ZGŁĘBIANIE TEORETYCZNYCH ASPEKTÓW WYBRANYCH OBSZARÓW WIEDZY**
Udział w szkoleniach **otwiera drzwi** do zgłębiania teoretycznych aspektów tematu, co **poszerza perspektywę i zrozumienie** danej dziedziny.
- ✓ DZIELENIEM SIĘ DOŚWIADCZENIAMI Z RÓŻNORODNYMI ŚRODOWISKAMI ZAWODOWYMI**
Interakcja z przedstawicielami różnych branż umożliwia **czerpanie z bogactwa różnorodnych doświadczeń**, co inspiruje i poszerza horyzonty.
- ✓ TWORZENIE NOWYCH MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY I WSPÓLNYCH PROJEKTÓW**
Spotkania biznesowe są doskonałą okazją do **nawiązywania kontaktów i budowania relacji**, które mogą przekładać się na potencjalne współprace w przyszłości.
- ✓ WZROST I ADAPTACJA W OBLICZU WYZWAŃ**
Posiadanie odpowiednich kwalifikacji umożliwia **podejmowanie coraz bardziej ambitnych wyzwań**, co może prowadzić do awansu i uzyskania uznania w miejscu pracy.
- ✓ WZMACNIANIE PEWNOŚCI SIEBIE PRZEZ ZDOBYWANIE KOMPETENCJI**
Rozwój umiejętności idzie w parze z **wzrostem pewności siebie**, co sprawia, że osoba staje się bardziej zdecydowana i skuteczna w działaniu.
- ✓ AKTYWOWANIE WEWNĘTRZNEJ MOTYWACJI DO ROZWOJU OSOBISTEGO I ZAWODOWEGO**
Udział w szkoleniach **stymuluje motywację do ciągłego doskonalenia się**, co może prowadzić do większej satysfakcji z pracy i osiągnięcia sukcesów.

dzień 1

**„Zdobądź przewagę: technologia,
wpływ i skuteczne zespoły”**

dzień 1

9¹⁵**REJESTRACJA UCZESTNIKÓW**

Wprowadzenie oraz rozpoczęcie Konferencji / Sala Grand Royal - I piętro

9³⁰ - 10⁴⁵

“Między empatią a stanowczością – jak komunikować się jasno, konkretnie i ze zrozumieniem”- Dorota Wellman

/ wykład dla wszystkich uczestników

DOROTA WELLMAN, ZNANA DZIENNIKARKA I OSOBOWOŚĆ TELEWIZYJNA, W RAMACH SWOICH WYSTĄPIEŃ I WARSZTATÓW PROMUJE STYL POROZUMIEWANIA SIĘ ŁĄCZĄCY STANOWCZOŚĆ Z EMPATIA.

JEJ PODEJŚCIE OPIERA SIĘ NA BUDOWANIU AUTORYTETU BEZ STRASZENIA, SZACUNKU DO ROZMÓWCY ORAZ JASNYM WYRAŻANIU MYŚLI, SZCZEGÓLNIIE W TRUDNYCH SYTUACJACH.

**10⁴⁵ - 11⁰⁰****PRZERWA KAWOWA** – podawana w formie bufetu / Foyer - I piętro

dzień 1

11 ⁰⁰ - 13 ¹⁵	GRUPA I	GRUPA II	GRUPA III	GRUPA IV
	 <p>OLGA SOBIERAJ STRATEGICZNA KOMUNIKACJA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWU</p>	 <p>GRZEGORZ POWICHROWSKI CYBERBEZPIECZEŃSTWO JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESOWEJ</p>	 <p>FILIP KULIKOWSKI PRAKTYCZNE WYKORZY- STANIE AI W ORGANIZACJI: 5 OBSZARÓW SZYBKIEGO IMPACTU</p>	 <p>ANDRZEJ HOK MOTYWOWANIE, KTÓRE DZIAŁA: DOPASUJ STYL DO PRACOWNIKA</p>

13¹⁵ - 14⁰⁰

LUNCH - podawany w formie bufetu / Restauracji Fala - 1 piętro

14 ⁰⁰ - 16 ¹⁵	GRUPA I	GRUPA II	GRUPA III	GRUPA IV
	<p>FILIP KULIKOWSKI PRAKTYCZNE WYKORZY- STANIE AI W ORGANIZACJI: 5 OBSZARÓW SZYBKIEGO IMPACTU</p>	<p>OLGA SOBIERAJ STRATEGICZNA KOMUNIKACJA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWU</p>	<p>ANDRZEJ HOK MOTYWOWANIE, KTÓRE DZIAŁA: DOPASUJ STYL DO PRACOWNIKA</p>	<p>GRZEGORZ POWICHROWSKI CYBERBEZPIECZEŃSTWO JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESOWEJ</p>

16³⁰

WIECZÓR INTEGRACYJNY

Panorama Loung Cafe

dzień 2

dzień 2

9 ³⁰ - 11 ⁴⁵	GRUPA I	GRUPA II	GRUPA III	GRUPA IV
	GRZEGORZ POWICHROWSKI CYBERBEZPIECZEŃSTWO JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESOWEJ	ANDRZEJ HOK MOTYWOWANIE, KTÓRE DZIAŁA: DOPASUJ STYL DO PRACOWNIKA	OLGA SOBIERAJ STRATEGICZNA KOMUNIKACJA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWU	OLGA SOBIERAJ STRATEGICZNA KOMUNIKACJA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWU

11⁴⁵ - 12⁰⁰

PRZERWA KAWOWA - podawana w formie bufetu / Foyer - I piętro

12⁰⁰ - 13¹⁵

Wykład dla wszystkich uczestników / Sala Grand Royal - I piętro

“Obyś żył w ciekawych czasach, czyli Polska w świecie rewolucji społecznej, technicznej i geopolitycznej” - Kamil Sobolewski

/ Główny Ekonomista Pracodawców RP

13⁰⁰ - 13⁴⁵

LUNCH - podawany w formie bufetu / Restauracji Fala - 1 piętro

13 ⁴⁵ - 15 ¹⁵	GRUPA I	GRUPA II	GRUPA III	GRUPA IV
	-	-	GRZEGORZ POWICHROWSKI CYBERBEZPIECZEŃSTWO JAKO ELEMENT STRATEGII BIZNESOWEJ	FILIP KULIKOWSKI PRAKTYCZNE WYKORZY- STANIE AI W ORGANIZACJI: 5 OBSZARÓW SZYBKIEGO IMPACTU



DOROTA WELLMAN

Dziennikarka telewizyjna, radiowa i prasowa.

*Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego
na Wydziale Filologii Polskiej I Historii Sztuki.*

**Kobieta – Wulkan. Dynamiczna, z poczuciem humoru,
zarażająca pozytywną energią i radością życia.**

Dorota Wellman

“Między empatią a stanowczością – jak komunikować się jasno, konkretnie i ze zrozumieniem”

Jej żywiołem jest prowadzenie programów na żywo, gdzie wszystko może się zdarzyć!



Razem z **Marcinem Prokopem** tworzą charyzmatyczny duet w programie Dzień dobry TVN.



Z **Pauliną Młynarską** prowadzi w TVN Style program Miasto kobiet.

Druga najcenniejsza polska gwiazda w roku 2017 według rankingu Forbes.



**Autorka felietonów
wysokieobcasy**

Według  **wyborcza** jedna z **najbardziej wpływowych kobiet w polskich mediach.**

Laureatka dziennikarskiej nagrody **Wiktory** i wielu innych nagród.

W sferze radiowej współpracowała m.in. z **Radio Solidarność, Radio Eska, Radio Zet i Tok FM.**



ANDRZEJ HOK

Andrzej Hok prowadzi coaching i mentoring oraz warsztaty i doradztwo dotyczące sprzedaży, typologii klienta, budowaniu relacji z klientem, negocjacji i komunikacji.

Menedżerów szkoli z zarządzania zespołami, delegowania i motywowania, feedbacku i asertywności.

Andrzej Hok

“Motywowanie, które działa: dopasuj styl do pracownika”

25 lat przepracował w działach handlowych, z czego 20 lat jako menedżer sprzedaży. Sprzedawał m.in. marki Elmex, Jordan, Blistex w kanale farmaceutycznym, tradycyjnym i nowoczesnym.

Zwycięzca wielu wewnętrznych **konkursów** sprzedażowych zarówno na poziomie przedstawicielskim jak i menedżerskim.

Przez 6 lat był **Dyrektorem Sprzedaży i Marketingu** na rynku indyjskim w TZMO S.A. Mieszkając w Indiach, zarządzał 70-cio osobowym międzynarodowym zespołem. Zreorganizował system pracy handlowców i wprowadził autorski system IT, umożliwiający nowoczesne zarządzanie działem sprzedaży. **Poprawił wyniki sprzedażowe swojego zespołu o 80%.**

Zwolennik zarządzania zespołem na zasadzie **dobrej komunikacji, częstej wspólnej pracy w terenie, budowania dobrych relacji, ale i dokładnej i wielopoziomowej analizy pracy podległych osób.**

Prowadził niezliczoną liczbę **szkoleń wdrażających handlowców do pracy, oraz dot. systemów IT** wykorzystywanych przez handlowców i managerów sprzedaży. Prowadził warsztaty i gry symulacyjne zarówno dla wielkich korporacji (Nokia, Astra Zeneca, Vattenfall, UPM Polska, Dekpol, Knauf, Sollers Consulting) jak i małych firm (APN Promise, Agro Bis).

Jaki ma styl pracy?

- ✓ Zdecydowany i dynamiczny
- ✓ Lubi wprowadzać przyjazną atmosferę - small talk, zainteresowanie problemami uczestników
- ✓ Nieformalny, z dużym luzem
- ✓ Konkretny: działanie nastawione na mierzalny, biznesowy (sprzedażowy) cel
- ✓ Mnóstwo zaskakujących i praktycznych przykładów z wizyt handlowych zarówno z rynku polskiego, jak i międzynarodowego



SOBIERAJ OLGA

Biznesowy mentoring i coaching

Jest praktykiem biznesu z 25 letnim doświadczeniem.
Strategiem. Doradcą zarządów i liderów.
Certyfikowanym biznesowym coachem i mentorem EMCC.

Olga Sobieraj

“Strategiczna komunikacja jako narzędzie wpływu”

Była **CEO międzynarodowej agencji marketingowej Ogilvy** (6 spółek), **szefowa Marketingu biznesów** retailowych w Polsce, Europie i Rosji.



Digital Experts Club

Autorką publikacji w pismach branżowych (Puls Biznesu), **ekspertka i jurorka** wielu konkursów (Effie, Superbrands, eConverse, itp.).



MOJA FILOZOFIA

Wyobraź sobie, że tak samo będziesz lubić proces zdobywania Klienta, jak kochasz to co robisz.



Współpracuje pro bono z **Fundacją Liderów Biznesu EY** (wspierając kobiety w budowaniu ścieżki kariery, z azymutem na funkcje w zarządzie), **Funduszem MIT Enterprise Forum** (wspierającym technologiczne startupy).



Puls Biznesu

handel
extra.pl

FUNDACJA
LIDEREK
BIZNESU

MIT Enterprise Forum
CEE

SIEĆ PRZEDSIĘBIORCZYCH KOBIEC

Superbrands
POLSKA



Econverse

FORUM
DYREKTORÓW
FINANSOWYCH
2023

ADN



Online.
Marketing
MAGAZYN



SOBOLEWSKI KAMIL

Główny Ekonomista Pracodawców RP.

Odpowiada m.in. za przygotowanie i komunikację tekstów i analiz ekonomicznych.

*Uczestniczy w Radzie Przedsiębiorczości,
pracuje jako ekspert przy Radzie Dialogu Społecznego.*

Posiada 25-letnie doświadczenie zawodowe.

Kamil Sobolewski

“Obyś żył w ciekawych czasach, czyli Polska w świecie rewolucji społecznej, technologicznej i geopolitycznej.”



Financial Risk Manager (FRM®)

The FRM designation, awarded by the Global Association of Risk Professionals (GARP), is the world's most highly respected certification for financial risk management professionals. Achieving the FRM, after passing rigorous exams and demonstrating relevant work experience, signifies a mastery of the essential knowledge and skills needed to manage risk in the global financial markets.



Pracował m.in. w bankach, w tym w niemieckim **DG Banku**, zrzeszającym lokalne banki działające pod markami **Volksbank i Raiffeisenbank**, oraz we francuskim **Societe Generale**, gdzie odpowiadał za inwestycje środków własnych banku, a przede wszystkim w funduszach emerytalnych i inwestycyjnych w Polsce i za granicą, gdzie dla marek takich jak **Union Investment, PKO BP, Citibank** czy **Nationale-Nederlanden** z sukcesami decydował o sposobie inwestowania środków o wartości sięgającej 40 miliardów złotych, zarządzał zespołami inwestycyjnymi, a także pełnił rolę stratega na potrzeby instytucji finansowej i jej klientów.

Zdał egzaminy **CFA** oraz **FRM**, od **Global Association of Risk Professionals** otrzymał tytuł **Financial Risk Manager**.



Poza sektorem finansowym zebrał doświadczenia w holenderskim koncernie **Unilever**, niemieckim **Volkswagenie**, **Polskich Liniach Lotniczych LOT**, wprowadził kilka niemieckich firm na rynek polski.

Posiada doświadczenie w zakresie **corporate governance**, w tym organizacji w przejrzysty i efektywny sposób obsady organów spółek, pełnił role **prokurenta i członka rady nadzorczej**.





KULIKOWSKI FILIP

Business Advisor & Investor

- | Konsultant rozwoju sprzedaży B2B
- | Wdrożenia systemów CRM
- | Automatyizacja w sprzedaży B2B

Filip Kulikowski

“Praktyczne wykorzystanie AI w organizacji: 5 obszarów szybkiego impactu”

W  SellWise® prowadzi projekty jako **konsultant sprzedaży, prowadzi linię wdrożeń narzędzi IT** oraz **kanal YouTube @WiseTools**

 WiseTools

NARZĘDZIA IT
UŁATWIAJĄCE PRACĘ



NOWE FILMY
W KAŻDY PONIEDZIAŁEK
O GODZINIE

17:30

Miłośnik **Inbound marketingu**, procesowego podejścia do sprzedaży i relacji międzyludzkich. Doświadczenia zdobywał w różnych branżach, jako handlowiec, zarządzający.

Od 6 lat związany ściśle z technologiami i odpowiadał za wdrożenia platformy **HubSpot** zarówno w marketingu jak i sprzedaży.

Systemy i aplikacje wspierające funkcjonowanie nowoczesnego przedsiębiorstwa **to jego konik**. Uważa, że są dzisiaj nieodłącznym elementem efektywnego działania. W codziennej pracy **wspiera klientów** w skutecznym wdrożeniu tych narzędzi. Jego doświadczenie pozwala poukładać procesy sprzedaży i połączenie tego odpowiednimi systemami.

OBSZARY KOMPETENCJI

SPRZEDAŻ B2B

- ✓ Nowoczesny prospecting
- ✓ Procesy sprzedażowe
- ✓ Podnoszenie efektywności działów sprzedaży
- ✓ Sprzedaż doradcza
- ✓ Rozwój kompetencji miękkich

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

- ✓ Wdrażanie procesów zarządzania sprzedażą
- ✓ Systemy motywacyjne w sprzedaży
- ✓ Narzędzia do zarządzania

SYSTEMY I APLIKACJE

- ✓ Wdrożenie systemów CRM
- ✓ Wdrożenie systemów Marketing Automation
- ✓ Dobór i wdrażanie aplikacji wspierających

A portrait of Grzegorz Powichrowski, a man with short brown hair and blue eyes, wearing a light blue shirt and a dark grey blazer. He is standing with his arms crossed, looking directly at the camera. The background is dark blue with a large, bright white circular light source behind him, creating a halo effect.

POWICHROWSKI GRZEGORZ

*Szkolenia, audyty i konsultacje z cyberbezpieczeństwa
oraz obsługa IT dla firm.*

Pasjonat elektroniki i informatyki, który od ponad 6 lat
aktywnie działa na rzecz bezpieczeństwa cyfrowego firm
i osób prywatnych.

Grzegorz Powichrowski

“Cyberbezpieczeństwo jako element strategii biznesowej”

***Ekspert ds. cyberbezpieczeństwa z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży IT.
Prezes Zarządu CPTI Sp. z o.o.***



CPTI[™]
cybersecurity

Ochrona przed atakami hakerskimi i malware

Zarządzanie ryzykiem / audyty bezpieczeństwa IT

Konsultacje i szkolenia z zakresu bezpiecznego zarządzania danymi i prywatności

Pasjonat elektroniki i informatyki, który **od ponad 6 lat aktywnie działa na rzecz bezpieczeństwa cyfrowego firm i osób prywatnych.**

Doświadczenie:

- ✓ Przeprowadził ponad 280 audytów bezpieczeństwa w firmach i instytucjach.
- ✓ Współpracuje z organami ścigania przy zabezpieczaniu firm po atakach cyberprzestępców - przeprowadza analizy powłamaniowe.
- ✓ Pomógł wielu osobom prywatnym w odzyskaniu tożsamości w internecie.
- ✓ Przeszkolił ponad 6000 osób z zakresu cyberbezpieczeństwa



paczka **KONFERENCYJNA**

KAŻDY UCZESTNIK WYDARZENIA DOSTANIE NASTĘPUJĄCE MATERIAŁY:

- / materiały niezbędne do udziału w konferencji,
- / certyfikat potwierdzający udział w wydarzeniu oraz nabycie kompetencji,
- / gift powitalny,
- / ankietę opiniotwórczą - do wypełnienia.

25-26 MAJA / HOTEL GRAND LUBICZ

WIECZÓR INTEGRACYJNY

(BUFET PRZEKĄSKOWY, OPEN BAR, ATRAKCJA MUZYCZNA)



Integracja

16³⁰-24⁰⁰

Cena poza pakietem
VIP 400 zł/os.

Impreza odbywa się po pierwszym dniu konferencji - z prelegentami, luźna atmosfera i nowe znajomości.

UWAGA! OPCJA DOSTĘPNA TYLKO W PAKIECIE VIP.

pakiety

**PREORDER
DO 20.04**

PAKIET STANDARD

preorder
1699 zł/os.

od 21.04.2026

1799 zł/os.



PAKIET VIP

Udział w wieczorze integracyjnym.

preorder
1899 zł/os.

od 21.04.2026

1999 zł/os.



IMPORTANT

PAKIET + NOCLEG

DBL + BB

550 zł - 275 zł/os.

SGL + BB

380 zł

* Ceny brutto.



faq



1. Czy bilet na konferencję będzie wysłany mailowo czy drogą pocztową?

Każdy z zainteresowanych Uczestników otrzyma potwierdzenie rejestracji. Po dokonaniu wpłaty, drogą mailową wysłany zostanie bilet na wydarzenie.

2. Czy można dokupić bilet na wieczór integracyjny?

Liczba miejsc może być ograniczona, więc warto zdecydować się na zakup biletu VIP, dzięki któremu będziesz na wydarzeniu. Wydarzenie obejmuje: przekąski, alkohol oraz atrakcję muzyczną. Dodatkowo, nawiążesz interesujące kontakty biznesowe.

3. W jaki sposób mam zapłacić za udział w konferencji?

Dostępne formy płatności to przelew bankowy na wskazany w potwierdzeniu rachunek bankowy. Bardzo ważne jest również podanie danych firmy, na którą będzie wystawiona faktura z 23% vatem.

Po zaksięgowaniu wpłaty, dokument zostanie wysłany do Państwa drogą elektroniczną na wskazany adres.



**ZESKANUJ KOD QR
I PRZEJDŹ DO REJESTRACJI**

kontakt

Dorota Janczukowicz

/ Sales, Marketing & Revenue Director

tel. +48 509 706 261

kongres@grandlubicz.pl



LEADERSHIP

SKILLS by GRAND LUBICZ

GRAND LUBICZ



UZDROWISKO USTKA



LEADERSHIP

SKILLS by GRAND LUBICZ

Dział Sprzedaży i Marketingu: marketing@grandlubicz.pl | tel: +48 59 841 82 16 | mob: 509 706 261
Conference & Event Manager: kongres@grandlubicz.pl | tel: +48 59 841 82 15 | mob. 602 778 403, mob. 515 036 843

Grand Lubicz*** Uzdrowisko Ustka | ul. Wczasowa 4 | 76-270 Ustka**