



w prezencie
3 MIESIĄCE
Z INFORLEX
dla każdego
zarejestrowanego
uczestnika!

KONFERENCJA

Nowoczesna Księgowość 2019

**W jakim kierunku zmierza księgowość,
obsługa biur rachunkowych
oraz system podatkowo-księgowy w 2019?**

ŁÓDŹ, 16 STYCZNIA 2019

NOVOTEL ŁÓDŹ CENTRUM, AL. PIŁSUDSKIEGO 11A



Dzień dobry,

przed Wami czas wyzwań zawodowych spowodowany licznymi zmianami w systemie podatkowym, które wpłyną na pracę biur rachunkowych i spowodują konieczność zdobycia nowej wiedzy, jak i podjęcia wielu działań w ramach codziennych obowiązków.

Przygotowaliśmy pierwszą edycję Konferencji dla biur rachunkowych organizowaną przez Ideoria pod patronatem mBanku i SuperKsięgowej.

Cele konferencji:

- przedstawimy zmiany podatkowe, które będą miały duży wpływ na funkcjonowanie biur rachunkowych oraz ich klientów,
- podzielimy się wiedzą dot. roli księgowych w życiu klientów, ich potrzebami oraz czynnikami, które mogą wpłynąć na rozwój,
- zapewnimy czas na integrację oraz wymianę doświadczeń,
- wspomozemy Was w budowaniu silnych relacji z innymi uczestnikami, jak również z klientami poprzez rozwój umiejętności związanych z ich obsługą,
- przedstawimy m.in. najnowsze zmiany w zakresie VAT.

Zachęcamy do zapoznania się z programem Konferencji.

W przypadku jakichkolwiek pytań lub wątpliwości jesteśmy do dyspozycji.

Do zobaczeniu na Konferencji!

Do udziału w Forum zapraszamy przede wszystkim właścicieli biur rachunkowych.

PARTNER



WSPÓŁORGANIZATOR





Czym jest inicjatywa OSCBR?

OSCBR to sieć wspierająca biura rachunkowe w całej Polsce, której pomysłodawcą i partnerem jest mBank oraz SuperKsięgowa. Jej celem jest:

- ▶ wsparcie merytoryczne i wymiana doświadczeń pomiędzy biurami rachunkowymi
- ▶ rozwój biur poprzez zapewnienie im większej liczby klientów
- ▶ skrócenie czasu na wykonywanie czynności księgowych (automatyzacja)
- ▶ wsparcia klientów biur poprzez zapewnienie darmowej platformy księgowej

Wstąpienie do OSCBR jest całkowicie nieodpłatne a proces certyfikacji polega głównie na spełnieniu warunków merytorycznych oraz jakościowych (patrz warunki wstąpienia do OSCBR)

OSCBR to



WIEDZA

szkolenia, dostęp do platformy wiedzy, współpraca z INFOR



WIĘCEJ KLIENTÓW

promocja członków sieci na rynku lokalnym oraz pozyskiwanie klientów przez mBank



AUTOMATYZACJA CZYNNOŚCI KSIĘGOWYCH

mniej czasu potrzebnego na wprowadzanie faktur klientów



**DARMOWA PLATFORMA KSIĘGOWA
DLA KLIENTÓW BIUR RACHUNKOWYCH**





PROGRAM

8:30 REJESTRACJA I PORANNA KAWA

Sesja Pozytywnych Relacji moderowana przez Grzegorza Turniaka

9:15 TAK I...CZYLI DLACZEGO WARTO BYĆ RAZEM? WPROWADZENIE DO KONFERENCJI

Agnieszka Bajer, scenarzystka, improwizatorka, trenerka głosu

9:45 KLUCZOWE ZMIANY W VAT W 2019 R. ORAZ INNE WYZWANIA PODATKOWE

- nowa matryca stawek VAT – co z tego wynika dla podatników
- bony, vouchery – zmiany m.in. na rynku telekomunikacyjnym, restauracyjnym, hotelowym
- obszary szczególnej aktywności KAS w zakresie VAT – czy można ograniczyć ryzyko kwestionowania rozliczeń?

11:00 SZKOLENIE PRACOWNIKÓW I CODZIENNY DOSTĘP DO UNIKALNEJ WIEDZY JAKO SPOSÓB NA SPRAWNE FUNKCJONOWANIE BIURA RACHUNKOWEGO W KONTEKŚCIE ZMIAN W SPLIT PAYMENCIE W 2019 ROKU

Karina Kowalik, Ekspert ds. publikacji, INFOR

11:15 PRZERWA KAWOWA, NETWORKING

11:45 ROLA KSIĘGOWEJ W ŻYCIU PRZEDSIĘBIORCY

Piotr Teodorczyk, Dyrektor Departamentu Klienta Firmowego, mBank

12:15 JAK ROZWINĄĆ SKRZYDŁA W ZAWODZIE KSIĘGOWYM I ZDOBYĆ NOWYCH KLIENTÓW? - NAJCIEKAWSZE PODPOWIEDZI NA PODSTAWIE LICZNYCH ANALIZ I BADAŃ

Justyna Bąba, doświadczony strateg, badacz i konsultant

Na podstawie analiz najnowszych badań oraz trendów społecznych i biznesowych:

- pokażemy dwie perspektywy: perspektywa i oczekiwania współczesnych przedsiębiorców versus perspektywa księgowych,
- wskażemy, w jakim kierunku zmieniają się oczekiwania Państwa potencjalnych klientów,
- w jakich punktach te obydwie perspektywy mogą się rozmiąć, co w konsekwencji może powodować frustrację obydwu stron,
- jakimi argumentami mogą Państwo przyciągnąć klientów lub rozwinąć współpracę, a jakimi postawami odstraszyć,
- jak zmienić swoje podejście mentalne do pracy, aby spotkać się z oczekiwaniami współczesnego rynku przedsiębiorców.

13:00 W GRUPIE SIŁA, CZYLI TECHNIKI BUDOWANIA PRZEWAGI W ZESPOLE I W RELACJACH Z KLIENTEM NA PODSTAWIE TECHNIKI AKCEPTACJI „TAK I”

Agnieszka Bajer, scenarzystka, improwizatorka, trenerka głosu.

Metoda „Tak i” stosowana jest w wielu obszarach, w tym w sprzedaży, w obsłudze klienta, w efektywnych spotkaniach projektowych, w swobodzie prezentacji czy wreszcie w pracy w zespole. My pokażemy, jak poczuć się wyjątkowo w społeczności i jak budować na niej swój potencjał. W tym celu zastosujemy dynamiczną metodę nauki poprzez zabawę. Pokażemy jak uważnie słuchać bez oceny, jak dawać sobie prawo do popełniania błędów, spontaniczności, tworzenia.

14:15 LUNCH

15:00 ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI



PRELEGENCI



Agnieszka Bajer

scenarzystka, improwizatorka, trenerka głosu.

Ukończyła akademię muzyczną w łodzi, scenariopisarstwo w warszawskiej szkole filmowej, oraz legendarną Olympic Improv w Chicago. Autorski program „improv dla scenarzystów” realizuje w warszawskiej szkole filmowej oraz storylabie.pro, wspomagając scenarzystów przy budowaniu historii narzędziami z dziedziny improwizacji. Trenerka improv – sztuki akceptacji, słuchania, reagowania oraz współdziałania w grupie. Improwizatorka teatru ab ovo, musicalu improwizowanego oraz grupy „bez klepki”. Współpracuje z abstra.tv jako scenarzystka krótkich form komediowych.



Justyna Bąba

doświadczony strateg, badacz i konsultant

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem w marketingu, tworzeniu strategii komunikacji, marek i badaniach. Na co dzień Strategy Manager w jednej z największych grup mediowo-reklamowych. Po godzinach mentorka Fundacji liderki Biznesu EY. W ramach ostatniego projektu badawczego przeprowadziła cykl badań dotyczących stylów identyfikowania się pracowników z firmą i poziomu angażowania się w sprawy firmy oraz zmiany postaw pod wpływem różnych form motywacji. Pasjonatka zmian społecznych, poszukiwaczka nowych obserwacji i trendów.



Piotr Teodorczyk

Dyrektor Departamentu Klienta Firmowego, mBank

Pracę w mBanku rozpoczął w 2005 r. na stanowisku doradcy klienta firmowego. Jest absolwentem studiów MBA dla finansistów na Akademii Leona Koźmińskiego oraz studiów doktoranckich w Kolegium Zarządzania i Finansów na SGH. Z sukcesem, jako lider, tworzył i wrażał inicjatywy dla klientów firmowych w ramach Strategii Jednego Banku. Jest ambasadorem empatii i klientocentryczności. Wiedza, doświadczenie i znajomość klienta to fundamenty, na których buduje strategię swojego działania.

