

Title: Dodawanie nowych zdarzeń

Subject: Archiwum - eDokumenty - elektroniczny system obiegu dokumentów, workflow i CRM -  
NewBusinessAdmin/Calendar/AddEditEvent

Version: 63

Date: 06/21/26 14:18:57

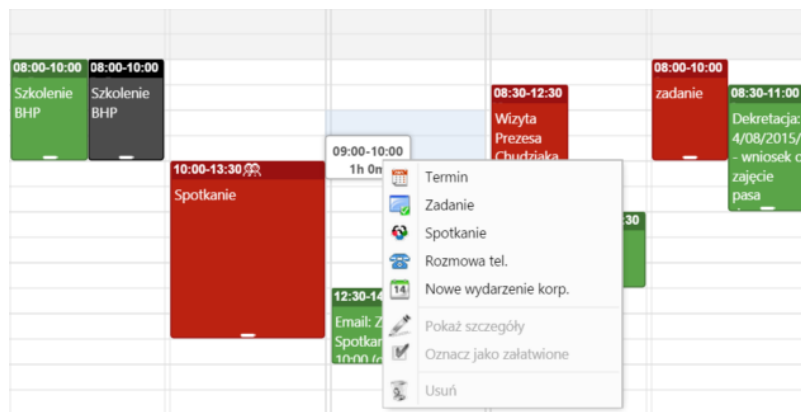
## Table of Contents

<i>Dodawanie nowych zdarzeń</i>	3
<i>Porada: szybka zmiana terminu</i>	3
<i>Porada: jak utworzyć zdarzenia wynikające z ustaleń telefonicznych</i>	3
<i>Zobacz także</i>	4

[Podręcznik użytkownika](#) > [Kalendarz](#) > Dodawanie nowych zdarzeń

## Dodawanie nowych zdarzeń

Aby dodać nowe zdarzenie, na kalendarzu zaznaczamy obszar obejmujący czas trwania zdarzenia klikając lewym przyciskiem myszy godzinę rozpoczęcia i przeciągając go w dół. Następnie wybieramy typ zdarzenia z listy rozwiniętej po puszczeniu przycisku. Wskazanie w ten sposób godzin sprawi, że pola **Od**, **Do** zostaną wypełnione automatycznie.



Dla każdego zdarzenia - w zależności od [typu](#) - wyświetlany jest odpowiednio zdefiniowany formularz. Zgodnie z powyższym zapisem, pola daty są uzupełniane automatycznie, możemy jednak je zmienić. Podczas tworzenia nowego zdarzenia:

- wypełniamy pole **Temat**
- opcjonalnie uzupełniamy pola **Opis** oraz **Klient**
- jeśli zajdzie taka potrzeba, wybieramy osobę/osoby z listy **Pracownicy**.

### Uwaga

Od wersji 4.10.31 w systemie obowiązuje [ograniczenie systemowe Ograniczenia > Ogranicz widoczność pracowników](#). Posiadając to ograniczenie, użytkownik widzi na liście **Pracownicy** jedynie stanowiska, do których posiada prawa tzw. do jednostek.

### **Porada:** *szybka zmiana terminu*

Aby przenieść zadanie na inny termin, wystarczy, że zmienimy datę (i godzinę) w polu **Data rozpoczęcia**. Nie musimy aktualizować daty w polu **Na kiedy**, wystarczy że ją wyczyścimy za pomocą ikony ✖. System automatycznie obliczy termin zakończenia zadania, na podstawie wartości w polu **Czas pracy**.

### **Porada:** *jak utworzyć zdarzenia wynikające z ustaleń telefonicznych*

W sytuacji, kiedy w trakcie rozmowy z klientem podają ustalenia dotyczące m.in. terminu spotkania, przygotowania dokumentu, np. oferty oraz kolejnej rozmowy np. w celu potwierdzenia godziny spotkania, możemy - bazując na zdarzeniu typu **Rozmowa telefoniczna** - zanotować wszystkie ustalenia oraz utworzyć powiązane zdarzenia.

Wykonany telefon rejestrujemy jako **Rozmowę telefoniczną**. W polu **Przebieg rozmowy** notujemy krótki opis przebiegu i ustalenia. Następnie - w sekcji **Ponowny kontakt** zapisujemy termin kolejnej rozmowy. Po zapisie - z poziomu tego samego formularza - dodajemy zdarzenia powiązane: **Spotkanie** - z uwzględnieniem daty - oraz **Zadanie**: przygotowanie dokumentu.

Efektom jest powstanie zapisów: Rozmowy, Spotkania i Zadań. Takie rozbięcie gwarantuje wykonanie wszystkich czynności w określonym czasie, pozwala na śledzenie historii i jest kluczowe dla organizacji pracy handlowca. Utworzone w ten sposób zdarzenia wyświetlają się w kalendarzu.

Szczegółowy opis formularzy zdarzeń:

- [Opis pełnego formularza Zadania](#)
- [Opis pełnego formularza Spotkania](#)
- [Opis pełnego formularza Rozmowy telefonicznej](#)
- [Opis pełnego formularza Terminu](#)
- [Opis pełnego formularza Wydarzenia korporacyjnego](#)

### **Uwaga**

Zdarzenia możemy dodawać również korzystając z ikon umieszczonych w **Pasku narzędzi** oraz w [Kartotece klienta](#) lub w [Sprawie](#) z poziomu zakładki **Terminarz**.

### **Zobacz także**

- [Modyfikacja i usuwanie zdarzeń](#)
- [Udostępnianie kalendarzy](#)