

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

KLAUZULE W UMOWACH HANDLOWYCH. FORMUŁOWANIE, INTERPRETACJA, WYKORZYSTANIE.

Poznań:	Katowice:	Warszawa:	Gdańsk:
15.05.2019	22.05.2019	12.06.2019	05.07.2019
16.10.2019	6.11.2019	23.10.2019	11.09.2019

Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

Przedsiębiorstwa, działające zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, spotykają się obecnie z zagrożeniami, których jeszcze niedawno nie uwzględniały w swoich strategiach. Celem nie stało się już agresywne zdobywanie rynku, ale zrównoważony rozwój, zapewniający względną stabilność. Jednym z przejawów tej stabilności jest właściwe zabezpieczenie swoich interesów w umowach handlowych, z poszanowaniem interesów klienta i uwzględnieniem zmieniających się warunków, zarówno prawnych, jak i rynkowych. **Na handlowca spadł więc obowiązek poruszania się w bardzo skomplikowanym, ulegającym ciągłym zmianom systemie. Brak szerokiej wiedzy na ten temat powoduje liczne błędy na etapie negocjowania i realizacji takich umów, w tym generowanie niepotrzebnych ryzyk i kosztów.** Nie można tu polegać na doświadczeniu, bo zmieniają się nie tylko uwarunkowania prawne (nowe Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, zmiany Prawa cywilnego, w tym nowa rękojmia od 2015 r., itp.), procedury (nowe dokumenty, sposoby i terminy płatności, zmiany w Konwencjach przewozowych, itp.), ale także zwyczaje i uzanse w tym zakresie (Incoterms, UCP, URDG, itp.). **Naszym celem jest zapewnienie handlowcom niezbędnej, podstawowej wiedzy w tzw. „pigułce”, odnośnie formułowania i negocjowania klauzul w ważnych dla przedsiębiorstwa umowach z partnerem krajowym i zagranicznym. Działanie „rutynowe” może doprowadzić niejednokrotnie do pominięcia niezbędnych zabezpieczeń w umowach, popadnięcia w konflikt prawny i powstania niepotrzebnych kosztów. Bezpieczeństwo bieżące i ograniczenie kosztownej odpowiedzialności w przyszłości są argumentami, za traktowaniem naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.**

Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej i handlowców,
- pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu,
- oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i realizowanie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do wykonywania zawodu specjalisty ds. sprzedaży czy eksportu, a także specjalisty ds. zakupów czy importu - w zakresie posługiwania się klauzulami umownymi przy zawieraniu umów handlowych, a także uporządkowanie wiedzy osób, które ten zawód już wykonują. Powyższy cel zrealizowany będzie szczegółowo w trzech obszarach:

a) wiedzy:

- uporządkowanie wiedzy na temat systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobycie wiedzy na temat skutecznego formułowania klauzul kontraktowych,
- zdobycie wiedzy odnośnie zasad interpretacji i negocjowania klauzul handlowych.

b) umiejętności:

- zdobycie praktycznych umiejętności posługiwania się klauzulami kontraktowymi w umowach i warunkach ogólnych umów,
- nabycie umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy zawieraniu umów handlowych, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
- zdobycie praktycznych umiejętności zabezpieczania interesów własnej firmy w klauzulach umownych.

c) kompetencji społecznych:

- nabycie kompetencji odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o klauzulach umownych, przepisach i ich aktualizacjach,
- zdobycie kompetencji w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynku krajowego i rynków zagranicznych,
- zdobycie kompetencji rozstrzygania sporów wynikających z różnej interpretacji zapisów umowy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ELEMENTY UMÓW HANDLOWYCH

- Niezbędne i przydatne elementy umów handlowych.
- Zasady negocjowania i formułowania elementów umów handlowych.

2. DANE FORMALNE UMÓW W ŚWIETLE AKTUALNYCH PRZEPISÓW.

- Konieczne informacje dotyczące stron umowy i kary za ich brak.
- Uregulowania prawne odnośnie zakresu i sposobu podawania danych formalnych w umowach.
- Znaczenie preambuły w umowach.
- Najczęstsze pułapki w definicjach w umowie.

3. KLAUZULE ZASADNICZE A ISTOTNE ELEMENTY UMÓW.

- Określanie przedmiotu umowy (towar, usługa, ilość i jej zmiany).
- Tworzenie wzorca jakości w umowie i miejsca jego weryfikacji.
- Elementy ceny, zapewnienie jej stabilności czy możliwości renegotjacji.
- Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia.
- Doprecyzowywanie bazy dostawy według różnych wykładni zwyczajów (w tym Incoterms).
- Nowe koncepcje klauzul warunków płatności i różnego typu zabezpieczeń finansowych.
- Wpływ zmian prawnych o terminach zapłaty na negocjowanie klauzul płatności.
- Ustalanie terminu oraz harmonogramów dostaw.
- Ubezpieczenie cargo według nowych warunków.

4. FORMUŁOWANIE OGÓLNYCH WARUNKÓW UMOWY (W TYM OWS I OWZ).

- Klauzule zawieszające wyłączające oraz interpretujące w umowie.
- Uzgadnianie warunków kontroli i odbioru zabezpieczających interesy kupującego.
- Klauzule gwarancyjne oraz postępowania reklamacyjnego.
- Zapisy zmieniające odpowiedzialność za jakość z mocy prawa (nowa rękojmia, CISG, inne).
- Formułowanie klauzul kar umownych, roszczeń uzupełniających, limitów odpowiedzialności.
- Używanie terminów zwłoka i opóźnienie w wykonaniu umowy krajowej i zagranicznej.
- Klauzule siły wyższej według interpretacji modelowych ICC.
- Wybór prawa właściwego zgodne z Rozporządzeniem PE i Rady.
- Wskazanie sądu państwowego lub arbitrażowego a problem uznawalności ich wyroków.
- Włączanie do umowy prawa kraju trzeciego i ponadnarodowego (PECL, PICC).
- Formułowanie klauzul praw autorskich, poufności, sankcji za ujawnienie tajemnicy przedsiębiorcy.
- Klauzule wypowiedzenia umowy, a problem jej rozwiązania i odstąpienia od niej.
- Włączanie do umów ogólnych warunków, udostępnianych jedynie na stronie www.
- Zasada świadomego pomijania zapisów jako zabezpieczenie w umowie.

5. KLAUZULE W OFERCIE I ZAMÓWIENIU.

- Formułowanie klauzul zabezpieczających w ofercie.
- Formułowanie klauzul zabezpieczających w zamówieniu.
- Problem obowiązywania warunków ogólnych przy zawieraniu umowy w formie oferty.

Analiza przypadków (case study):

- praktyczna analiza brzmienia klauzul umownych,
- analiza bieżących problemów uczestników (na przykładach)

☞ **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.

☞ Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na minimum 10 dni przed jego terminem.

Program nie stanowi harmonogramu i tematy są omawiane w różnej, aczkolwiek logicznej kolejności oraz rozwijane zgodnie z zainteresowaniem uczestników. W trakcie szkolenia odpowiedzi na pytania uczestników dokonywane są na bieżąco. Uczestnicy otrzymują obszerny komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.

PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, pracując w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce, w tym w zakresie negocjacji z partnerami zagranicznymi oraz analizy umów pod względem pułapek i niekorzystnych sformułowań. Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wielu rynkach zagranicznych. Autor kilkudziesięciu wydawnictw poświęconych tematyce handlowej w tym klauzulach kontraktowych, m.in.: „Eksport w przedsiębiorstwie” (2016), „Zakupy w przedsiębiorstwie” (2016), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK 2015), „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.” (2015), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera (2014), „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE – JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL: atl@atl.edu.pl

Szkolenia zamknięte organizowaliśmy m.in. dla:

- ABB Sp. z o.o.,
- Aesculap Chifa Sp. z o.o.,
- Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,
- Agencja Mienia Wojskowego,
- ALNOR Systemy Wentylacji Sp. z o.o.,
- ALSTOM Power Sp. z o.o.,
- ALTADIS POLSKA S.A.,
- ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,
- ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,
- AXSTONE S.A.,
- Backer OBR Sp. z o.o.,
- Bahlsen Polska Sp. z o.o.,
- Bank BGŻ BNP Paribas S.A.,
- Bank Ochrony Środowiska S.A.,
- BARLINEK S.A.,
- Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.,
- BE & K Europe Sp. z o.o.,
- BELL P.P.H.U.,
- Capgemini Polska Sp. z o.o.,
- CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,
- CAT LC Polska Sp. z o.o.,
- CIECH S.A.,
- CLIP Logistyka Sp. z o.o.,
- CTL Logistics Sp. z o.o.,
- CZACH-POMIAR Sp. z o.o.,
- Dajar Sp. z o.o.,
- Davis Poland Sp. z o.o. Sp. K.,
- DB Schenker Rail Polska S.A.,
- Dedra-Exim Sp. z o.o.,
- DEMIURG s.c.,
- DONE Deliveries Misiek i Wspólnicy sp.j.,
- DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp. k.,
- DREXIA Tomasz Wojtasik,
- Dora – Metal Sp. z o.o.,
- Energoserwis S.A.,
- Elektrociepłownie Warszawskie S.A.,
- Fabryka Maszyn „Bumar-Koszalin” S.A.,
- Fabryka Mebli Okrętowych FAMOS Sp. z o.o.,
- Fabryka Porcelany „Wałbrzych” S.A.,
- Famot Pleszew Sp. z o.o.,
- Federal-Mogul Bimet S.A.,
- Federal – Mogul Gorzyce S.A.,
- Fabryka Taśm Transporterowych Wolbrom S.A.,
- Geis PL Sp. z o.o.,
- FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,
- Geis PL Sp. z o.o.,
- General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.,
- Glencore Polska Sp. z o.o.,
- Gospodarstwo Pasieczne „Sądecki Bartnik” Sp. z o.o.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A.,
- Grupa Topex Sp. z o.o.,
- Hobas System Polska Sp. z o.o.,
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.,
- Igepa Polska Sp. z o.o.,
- ILS Sp. z o.o.,
- IMPRESS DECOR POLSKA Sp. z o.o.,
- INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,
- Kronospan Polska,
- Grupa Lotos S.A.,
- Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny S.A.,
- Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.,
- Huta Zawiercie S.A.,
- Huta Pokój S.A.,
- „HOLDING-ZREMB” Gorzów S.A.,
- IMPEL S.A.,
- INCO-VERITAS S.A.,
- International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,
- KAN Sp. z o.o.,
- Keller Polska Sp. z o.o.,
- Kompania Piwowarska S.A.,
- Kongsild Polska Sp. z o.o.,
- Korporacja KGL S.A.,
- Lagardere Travel Retail Sp. z o.o.,
- Lublindis Sp. z o.o.,
- Leica Geosystems Sp. z o.o.,
- Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o.,
- MA Polska S.A.,
- MA Polska S.A. Tychy Zakład w Kielcach
- MAN Bus Sp. z o.o.,
- MAN Trucks Sp. z o.o.,
- Maersk Polska Sp. z o.o.,
- Marsh Sp. z o.o.,
- Merck Sp. z o.o.,
- Metalpol Węgierska Górka Sp. z o.o.,
- MFO S.A.,
- ML Sp. z o.o.,
- Monosuisse Sp. z o.o.,
- Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,
- Neapco Europe Sp. z o.o.,
- Opel Polska Sp. z o.o.,
- OBR Centrum Techniki Morskiej S.A. w Gdyni,
- ORLEN OIL Sp. z o.o.,
- ORLEN KolTrans Sp. z o.o.,
- Ośrodek Szkoleń Specjalistycznych Straży Granicznej w Lubaniu,
- PCC Rokita S.A.,
- P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,
- PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,
- Phillips Lighting Poland S.A.,
- Perre René Sp. z o.o.,
- PKN Orlen S.A.,
- PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,
- PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.,
- POCH S.A.,
- Polcotton Sp. z o.o.,
- Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.,
- PORTA KMI Poland Sp. z o.o.,
- POZ-BRUK Sp. z o.o. Sp. J.
- Przemysłowe Centrum Optyki S.A.,
- Przedsiębiorstwo Materiałów Ogniowatwych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Porty Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWO S.A.,
- PFLEIDERER PROSPAN S.A.,
- RADWAR S.A.,
- RADMOR S.A.,
- Rhenus Logistics S.A.,
- Remontowa Hydraulic Systems Sp. z o.o.,
- Ronal Polska Sp. z o.o.,
- Ryłko Sp. z o.o.,
- Rzeszowskie Zakłady Drobiarskie Res-Drob Sp. z o.o.,
- Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o.,
- SaMASZ Sp. z o.o.,
- Sanitec Koło Sp. z o.o.,
- Schattdecor Sp. z o.o.,
- Schneider Electric Transformers Poland Sp. z o.o.,
- Sempertrans Bełchatów Sp. z o.o.,
- Siemens Sp. z o.o.,
- Skandius Sp. z o.o.,
- Solid Logistics Sp. z o.o.,
- Spedimex Sp. z o.o.,
- STOMIL S.A.,
- Stora Enso Poland S.A.,
- Südzucker Polska S.A.,
- Sünkel Śrubby Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- TUNZ Warta Sp. z o.o.,
- TI Poland Sp. z o.o.,
- TOTAL Polska Sp. z o.o.,
- TOYA S.A.,
- TPV Displays Sp. z o.o.,
- Tramwaje Warszawskie Sp. z o.o.,
- TRW Polska Sp. z o.o.,
- TUIR Warta S.A.,
- TUNZ Warta S.A.,
- TZMO S.A.,
- UNIFEEDER A/S S.A. Oddział w Polsce,
- Valvex S.A.,
- Vesuvius Poland Sp. z o.o.,
- VGL Group Sp. z o.o.,
- VOLVO Polska Sp. z o.o.,
- WAMA AB,
- Werner Kenkel Sp. z o.o.,
- Winterhalter Gastronom Polska Sp. z o.o.,
- Wolsk-Mizer Industries Sp. z o.o.,
- Wrigley Poland Sp. z o.o.,
- Warszawskie Zakłady Farmaceutyczne Polfa S.A.,
- Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2 S.A.,
- Wrocławskie Zakłady Zielarskie „Herbapol” S.A.,
- Versalis International Societe Anonyme S.A. Oddział w Polsce
- Yara Poland Sp. z o.o.,
- Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,
- Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,
- Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,
- ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.

Czas trwania szkolenia: 10.00-16.00.

Zakwaterowanie: pomagamy w rezerwacji noclegu w hotelach, w których odbywa się szkolenie lub w innych hotelach lub apartamentach będących w ich pobliżu. W celu ustalenia szczegółów prosimy o kontakt.

MIASTO	STYCZEŃ-GRUDZIEŃ 2019		MIEJSCE SZKOLENIA
	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	
POZNAŃ	15.05.2019 16.10.2019	6.05.2019 7.10.2019	Hotel Mercure Poznań Centrum**** ul. Roosevelta 20
KATOWICE	22.05.2019 6.11.2019	13.05.2019 28.10.2019	Hotel Diament Plaza**** ul. Dworcowa 9
WARSZAWA	12.06.2019 23.10.2019	3.06.2019 14.10.2019	Hotel Ibis Stare Miasto*** ul. Muranowska 2
GDAŃSK	05.07.2019 11.09.2019	8.04.2019 26.06.2019 2.09.2019	Hotel Mercure Stare Miasto**** ul. Heweliusza 22

Cena promocyjna bez zakwaterowania wynosi 790 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

- wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia,
- uczestnictwo w małych grupach,
- materiały szkoleniowe w segregatorze,
- zaświadczenie ukończenia szkolenia,
- obiad,
- przerwy kawowe.

Cena po okresie promocji: 890 + 23% VAT.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o przesłanie faksem (22) 247 21 83 lub mailem: atl@atl.edu.pl

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Klauzule w umowach handlowych – formułowanie, interpretacja, wykorzystanie.”

miasto: _____, termin: _____

	Imię i nazwisko	e-mail	stanowisko
1.			
2.			
3.			
4.			

Firma (dane do faktury) :.....

Miejscowość: ulica kod

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesać na adres e-mail:

Kontakt telefoniczny: NIP: **NIP ATL: 5213358018**

Warunki uczestnictwa w szkoleniu: prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń* oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości: _____ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa 93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

Oświadczamy, że **jesteśmy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Wyrażamy **zgody na wystawienie faktury VAT w wersji elektronicznej PDF (e-faktura)**, którą prosimy przesać na adres e-mail _____ (faktura papierowa nie zostanie wystawiona!)

Warunkiem **zwolnienia z VAT** jest zaznaczenie poniższego oświadczenia:

Oświadczamy, że udział w szkoleniu finansowany jest ze środków publicznych co najmniej w 70%.

PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH:

Oświadczam, iż zapoznałam/em się z dokumentem **Obowiązek informacyjny>>**** ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1 i ust. 2 Ogólnego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, **Dalej jako: RODO**).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. A. Lucciego 26, 02-928 Warszawa, **w celu oferowania usług szkoleniowych**, i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

Oświadczam, że nie jestem Uczestnikiem Szkolenia oraz, że przed dokonaniem przeze mnie zgłoszeniem uczestnictwa w Szkoleniu, poinformowałem zgłoszonego przeze mnie Uczestnika o przekazaniu jego danych osobowych ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, jako administratorowi danych osobowych, o celu i zakresie zbierania danych osobowych przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz o możliwości wniesienia przez Uczestnika żądania do zaprzestania przetwarzania jego danych osobowych lub wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jego danych osobowych zgodnie z RODO.

***Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <http://www.atl.edu.pl/rtf/REGULAMIN.pdf>

****Klauzula informacyjna** znajduje się na stronie <http://www.atl.edu.pl/rtf/RODO.pdf>

.....
PIECZĄTKA I PODPIS