

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

SZTUKA PRZEKONYWANIA, PERSWAZJI I WYWIERANIA WPŁYWU W SPRZEDAŻY I ZAKUPACH.

ON-LINE:
26-27.11.2020

Cel warsztatu - uczestnicy:

Nabędą umiejętności przekonywania i wywierania wpływu oraz dobieranie efektywnej argumentacji i umiejętności kwestionowania racji rozmówcy bez jednoczesnego burzenia relacji i obustronnej chęci do dalszej współpracy.

Metody szkoleniowe:

Zajęcia odbywają się w formie warsztatu, w którym uczestnicy zdobywają niezbędną wiedzę w danej dziedzinie oraz umiejętności praktyczne potrzebne do zastosowania w ich codziennej pracy. **Pracujemy metodami, które dają możliwość opanowania nowych umiejętności, zachowań i nawyków w łatwy i skuteczny sposób, w atmosferze akceptacji, wywołującej ciekawość i poczucie komfortu.** Nasze szkolenie jest zorientowane na osiąganie pożądanych rezultatów, wprowadzając zmiany z poszanowaniem odrębności i wartości świata drugiej osoby. Kładziemy nacisk na myślenie kreatywne i metody integrowania wiedzy z doświadczeniem. Wykorzystujemy doświadczenia i umiejętności uczestników wynikające z ich obecnej i wcześniejszej pracy zawodowej.

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić: multimedialne wprowadzenia i podsumowania; moderowane dyskusje; ćwiczenia pojedyncze i w grupach; studia przypadków; dzielenie się najlepszymi praktykami; scenki oparte na rzeczywistych sytuacjach z codziennej pracy uczestników szkolenia i prace z kamerą (opcjonalnie).

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Wprowadzenie.

- Powitanie uczestników.
- Ćwiczenie wprowadzające.
- Cele i program szkolenia.
- Forma prowadzenia i zasady współpracy na szkoleniu.

Opis modułu 1.

Pierwszy moduł ma na celu zbudowanie atmosfery otwartości i wzajemnego zaufania, jako podstawy dalszej efektywnej pracy. Uczestnicy poznają podczas tego modułu cele szkolenia i proponowany sposób realizacji celów - program szkolenia. Omówione zostaną też zasady współpracy i kwestie organizacyjne, pozwalające na umocowanie się każdego z uczestników w sytuacji szkoleniowej.

BLOK I – Kluczowe narzędzia komunikacji w procesie wywierania wpływu i przekonywania.

2. Komunikacja niewerbalna w procesie wywierania wpływu podczas kontaktu bezpośredniego z rozmówcą.

- Mowa ciała jako podstawa wywierania wpływu na rozmówcę.
- Odczytywanie sygnałów z mowy ciała.
- Spójność sygnałów werbalnych i niewerbalnych.
- Kierowanie rozmową za pomocą własnej mowy ciała.

3. Wywieranie wpływu przez telefon.

- Bariery komunikacyjne.
- Komunikacja niewerbalna jako jeden z głównych filarów wywierania wpływu przez telefon.
- Szybkość i tempo mówienia.
- Intonacja i dykcja.
- Znajomość telefonicznego savoir-vivre'u.

4. Czego oczekuje rozmówca?

- Proszę powiedzieć...? – pytania pierwszym filarem w procesie przekonywania.
- Formy aktywnego słuchania.
- 3 poziomy komunikacji.
- Analiza potrzeb i oczekiwań jako wprowadzenie do procesu przekonywania do „naszych racji”.

5. Pozytywne nastawienie i budowanie relacji z Klientem.

- Rola naszego nastawienia przy budowaniu relacji.
- Pozytywne zwroty i przeformułowania.
- Pozytywna i negatywna moc komplementu.

6. Techniki komunikacji i przekonywania oparte o indywidualną specyfikę rozmówcy.

- Osobowość rozmówcy w oparciu o programy informacyjne.
- Charakterystyka czterech głównych typów osobowości.
- Racjonalne i emocjonalne decyzje rozmówców.
- Percepcyjna typologia rozmówcy.
- Różnice międzykulturowe.
- Wywieranie wpływu w oparciu o dostosowanie formy rozmowy do typu i osobowości rozmówcy.

7. Wprowadzenie do perswazji psychologicznej.

- Perswazja psychologiczna jako obejście systemu generującego opór.
- Zasady percepcji podświadomości – działanie słów.

8. Techniki i narzędzia psychologiczno - lingwistyczne.

- Implikacje (kody językowe) i łączniki.
- Techniki Presupozycji (wmawiania).

Opis Bloku I.

Celem modułów bloku pierwszego jest poznanie narzędzi komunikacyjnych w procesie wywierania wpływu.

Zacznijemy od jednego z filarów wywierania wpływu – komunikacji niewerbalnej. Z jednej strony dowiemy się, jak „odczytywać” rozmówcę przez jego komunikację niewerbalną, z drugiej strony dostaniemy wskazówki, jak wywierać wpływ za pomocą kontrolowania własnej mowy ciała.

Następnie prześledzimy narzędzia wspierające nas w procesie telefonicznego wywierania wpływu.

Kolejnym krokiem będzie nauka kontroli nad zadawanymi pytaniami. Dowiemy się, jak operować pytaniami jako wprowadzeniem do profesjonalnego zawodowego kontaktu, przekonywania i wywierania wpływu, radzenia sobie z obiekcjami czy postępowania w innych trudnych sytuacjach w trakcie kontaktu z rozmówcą.

Następnie prześledzimy elementy komunikacji wpływające na budowanie pozytywnej relacji pomocnej w procesie wywierania wpływu i płynnie przejdziemy do jednego z kluczowych elementów w procesie efektywności zawodowej i wywierania wpływu - komunikacji przez pryzmat osobowości.

Dowiemy się, jak efektywnie i zarazem odmiennie należy się komunikować z poszczególnymi osobowościami. Potem każdy z uczestników szkolenia dzięki testowi pozna swoją osobowość i przez jej pryzmat dowie się, jakie obszary są jego mocną stroną a jakie wymagają uwagi i rozwoju.

Na zakończenie bloku poznamy zasady perswazji psychologicznej, czyli możliwość oddziaływania na podświadomość i świadomość rozmówcy za pomocą słów i całych zwrotów.

BLOK II – Techniki przekonywania i postępowania w trudnych sytuacjach.

9. Przekonywanie i informowanie rozmówcy.

- Przetworzenie informacji uzyskanych od rozmówcy i prezentacja rozwiązania.
- Wywieranie wpływu i argumentowanie.
- Przekazywanie niepopularnych decyzji / informacji.
- Elementy etycznej perswazji psychologicznej w procesie przekonywania.

10. Pokonywanie obiekcji i zastrzeżeń rozmówcy.

- Pozytywne nastawienie do zastrzeżeń i obiekcji.
- Intencja, kontrakt, pytanie i parafraza – jako „obiekcyjno-łamacze”.
- Od obiekcji do akceptacji.
- Techniki zamykania rozmowy.

11. Komunikacja asertywna w kontaktach zawodowych.

- Nasza reakcja na zachowania nie akceptowalne ze strony rozmówcy.
- Reakcja na presję i manipulacje rozmówców.
- Asertywne przyznanie się do błędu.
- Asertywna odmowa.

Opis Bloku II.

Uczestnicy poznają zestaw narzędzi komunikacyjnych pomocnych w procesie przekonywania w „zwykłych” jak również z różnego powodu „trudnych” sytuacjach.

W pakiecie wspomnianych narzędzi znajdują się też metody reakcji na konkretne wątpliwości i obiekcje rozmówców.

Następnie dowiemy się jak można przyznać się do błędu i jednocześnie wzmocnić pozytywny wizerunek w oczach rozmówcy.

Czasami w trakcie kontaktu zawodowego należy przekazać rozmówcy negatywną decyzję lub inną „trudną” informację. Dowiemy się jak to zrobić łącząc kurtuazję ze skutecznością.

Wzmocnimy też u uczestników szkolenia umiejętność asertywnej odmowy.

BLOK III – Wsparcie efektywności w procesie wywierania wpływu przez rozwój osobisty.

12. Panowanie nad emocjami i stresem.

- Metody przeciwdziałania powstawaniu stresu.
- Negatywny stres i konstruktywny niepokój.
- Ćwiczenia fizyczne i relaksacyjne w pracy i w domu jako narzędzia eliminowania nagromadzonego stresu.

13. Wpływanie na własne przekonania i poczucie własnej wartości.

- Analiza poziomu poczucia własnej wartości.
- Wprowadzenie do wpływania na własne przekonania.
- Narzędzia wpływania na własne przekonania i poczucie własnej wartości.

Opis Bloku III

Często stres nagromadzony w organizmie po dodaniu nowego bodźca stresogennego jakim może być kontakt z trudnym rozmówcą się destrukcyjnie uzewnętrznia, dlatego zaczynamy od diagnozy przyczyn powstawania stresu a następnie przejdziemy do omówienia metod jego niwelowania i oddzielnie zasad przeciwdziałania niemu.

Ponieważ efektywność wywierania wpływu na innych jest bezpośrednio połączona z przekonaniem i poczuciem własnej wartości wywierającego wpływ, dlatego w kolejnym module zapoznamy się z narzędziami wywierania wpływu na własne przekonania i poczucie własnej wartości.

14. Podsumowanie szkolenia.

- Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia.
- Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce.
- Ewaluacja szkolenia.

Opis modułu 14.

W określonej formie, uczestnicy zbierają informacje i na forum podsumowujemy najważniejsze elementy ze szkolenia. Następnie każdy tworzy indywidualny plan wdrożenia wybranych elementów ze szkolenia do codziennej pracy.

PROWADZĄCY: Maciej Leszczyński

Trener biznesu i rozwoju osobistego. Praktyk z trzynastoletnim doświadczeniem w obsłudze Klienta, sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu. Zna z autopsji zarówno specyfikę prowadzenia biznesowych rozmów negocjacyjnych, jak również wymagania stojące przed skutecznym doradcą bezpośrednim. Posiada kilkuletnie doświadczenie z zakresu zarządzania grupami obsługi i sprzedaży.

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla Kluczowych Klientów. Dyplomowany absolwent: Wydziału Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im L.Koźmińskiego w Warszawie, Dwustopniowej, rocznej Szkoły Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Szkoły Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga, Szkolenia akredytacyjnego dla Trenerów Insights Discovery. Podczas ostatnich trzynastu lat pracy, jako trener konsultant współpracował przy kilkudniowych, jak również kilkumiesięcznych projektach szkoleniowo-doradczych z następującymi Firmami:

BZ WBK; BRE BANK; DEUTSCHE BANK; EURONET 24; IKB LEASING POLSKA; LEASING EXPERTS; NBP; PBK LEASING POLSKA; LIBERTY DIRECT; MILLENNIUM LEASING; PTE PZU; TOYOTA LEASING POLSKA/TOYOTA BANK POLSKA; ROYAL PBK; SG EQUIPMENT LEASING; VB LEASING; ZUS; ARLA FOODS; BALLANTINES; BEKO (AGD); CERVA POLSKA; DUNAPAC/EUROBOX; ICT POLAND; INLINE; KOMPANIA PIWOWARSKA; NESTLE; REEBOK; ŚNIEŻKA; USBKEY4U; V&S LUKSUSOWA; BAZY I SYSTEMY BANKOWE; DELL; EVERCONCEPT; EVERSOFT; EXATEL; HOGART; IBM; INTERIA; MICROSOFIT; NETIA; ORACLE; SAD; S&T SERVICES; TELEKOMUNIKACJA POLSKA; VECTRA; AUCHAN; AVANS; BIMS PLUS; MAKRO CASH AND CARRY; POCZTA POLSKA; POLISH TRAVEL QUO VADIS; SPS HANDEL - ZIELONY MARKET; RENAULT; TOTALIZATOR SPORTOWY; AMGEN; CIBA VISION; NEWDERM; NOVARTIS; PHOENIX PHARMA; PIERRE FABRE; CEMEX; CHRYSO; FLEXLINK SYSTEMS POLSKA; HANZA GRUPA INWESTYCYJNA; HISPANO SUIZA POLSKA; KEMIRA; LONG BRIDGE; MEDUSAE-LED; MUREXIN; SKANSKA PROPERTY POLAND; WICHARY; AGRO-BAKAŁARZEWO; AGRO-BIZNES; AGRO-PLUS; AGROSIMEX; FRESH MAZOVIA; KAZGOD; NAROLCO; OHZIPR; TAMARK; TARGET; AXEL SPRINGER; BOUNIER BUSINESS POLSKA; EGMONT POLSKA; MEDIA EKSPRES; OMNIPRO; OPTIMEDIA; POLSKIE RADIO; TEQUILA POLSKA; TIME (RADIO ESKA); PW RZECZPOSPOLITA; KOLEJE MAZOWIECKIE; TRAMWAJE WARSZAWSKIE; URZĄD MIASTA STOŁECZNEGO WARSZAWY; URZĄD MIASTA WIELUŃ; URZĄD WOJEWÓDZKI W GORZOWIE WIELKOPOLSKIM; AS KONTAKT; DUN AND BRADSTREET POLAND; ERNST&YOUNG; KEMA QUALITY POLSKA; MDDP; PGE OBRÓT; PGNIG; VATTENFALL; WILHELMSEN SHIPS EQUIPMENT.

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 dla:

- 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.,
- AXTONE 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.,
- BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.,
- Capgemini Polska Sp. z o.o.,
- CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,
- CAT LC Polska Sp. z o.o.,
- Cereal Partners Poland Toruń-Pacific Sp. z o.o.,
- CIECH S.A.,
- CLAAS Polska Sp. z o.o.,
- 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 Logistic Sp. z o.o.,
- DB Schenker Rail Polska S.A.,
- DBI Plastics Sp. z o.o.,
- Dedra-Exim Sp. z o.o.,
- DEMIURG s.c.,
- DONE Deliveries Misiak 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.,
- Farby KABE Polska 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.,
- FLSmith 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 „Sąddecki 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.,
- GWV Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Sp. P.,
- 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.,
- Hobas System Polska Sp. z o.o.,
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.,
- Igepa Polska Sp. z o.o.,
- ILS Sp. z o.o.,
- IMPEL S.A.,
- INCO-VERITAS S.A.,
- International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,
- IMPRESS DECOR POLSKA Sp. z o.o.,
- INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,
- IPSEN LOGISTICS Sp. z o.o.,
- KABAT TYRE Sp. z o.o. sp.j.,
- KAN Sp. z o.o.,
- Keller Polska Sp. z o.o.,
- Kerry Polska Sp. z o.o.,
- Kompania Piwowarska S.A.,
- Kongskilde Polska Sp. z o.o.,
- KONIG TRANS SPEDITION Sp. z o.o.,
- Korporacja KGL S.A.,
- Lagarde 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.,
- Mondi Świecie S.A.,
- Monosuisse Sp. z o.o.,
- Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,
- Neapco Europe Sp. z o.o.,
- NOVOL 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.,
- Philips 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.,
- Polpharma Biologics S.A.,
- Polska Agencja Żeglugi Powietrznej,
- 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 Ogniwo-Technicznych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Porty Lotnicze”,
- PFLIEDERER GRAJEW O.S.A.,
- PFLIEDERER 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.,
- Rytko Sp. z o.o.,
- Rzeszowskie Zakłady Drobiarskie Res-Drob Sp. z o.o.,
- Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o.,
- Saint-Gobain HPM Polska Sp. z o.o.,
- SaMASZ Sp. z o.o.,
- Sanitec Kolo 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.,
- SP Medical Sp. z o.o.,
- Spedimex Sp. z o.o.,
- STOMIL S.A.,
- Stora Enso Poland S.A.,
- Südzucker Polska S.A.,
- Sünkel Śrub Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- Tedrive Poland Sp. z o.o.,
- TI Poland Sp. z o.o.,
- TOTAL Polska Sp. z o.o.,
- TOYA S.A.,
- Toyota Tsusho Europe S.A.,
- TPV Displays Sp. z o.o.,
- Tramwaje Warszawskie Sp. z o.o.,
- Transcargo Sp. z o.o.,
- TRW Polska Sp. z o.o.,
- TUIR Warta S.A.,
- TUnż 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.,
- Wood-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.,
- ZMG Sp. z o.o.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE: ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 ✉ atl@atl.edu.pl 🌐 www.atl.edu.pl

SZKOLENIA ON-LINE:

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ON-LINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ PODCZAS KAŻDEGO DNIA SZKOLENIA
ON-LINE WIRTUALNA SALA ATL	26-27.11.2020	17.11.2020	Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie on-line. <ul style="list-style-type: none">• 09:45 – 10:00 Logowanie do platformy• 10:00 – 11:30 Zajęcia część I• 11:30 – 11:45 przerwa• 11:45 – 13:15 Zajęcia część II• 13:15 – 14:00 przerwa na lunch• 14:00 – 15:00 Zajęcia część III• 15:00 – 15:10 przerwa• 15:10 – 16:00 Zajęcia część IV

Cena promocyjna szkolenia on-line wynosi 1260 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

- wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia,
- uczestnictwo w małych grupach,
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej PDF,
- zaświadczenie ukończenia szkolenia w postaci elektronicznej PDF.

Cena po okresie promocji: 1460 zł. netto + 23% VAT.

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

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Sztuka przekonywania, perswazji i wywierania wpływu w sprzedaży i zakupach.”

on-line w terminie: _____

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

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

Miejscowość: ulica kod

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać 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.

SZKOLENIE ON-LINE: Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

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 przesłać 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