

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

SYTUACJE TRUDNE W OBSŁUDZE KLIENTA W FIRMIE SPEDYCYJNEJ. ZARZĄDZANIE STRESEM SPEDYTORA.

Kraków:	Katowice:	Warszawa:	Gdańsk:	Wrocław:	Poznań:
05-06.10.2020 07-08.12.2020	08-09.10.2020 10-11.12.2020	15-16.10.2020 14-15.12.2020	16-17.11.2020	19-20.11.2020	23-24.11.2020

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy z zakresu:

- podstaw komunikacji asertywnej,
- dobrych praktyk w obsłudze klienta w firmie spedycyjnej,
- charakterystyk i skutecznej komunikacji z danym typem osobowości klienta,
- sposobów wprowadzania zmian w komunikacji w trudnych sytuacjach z klientem w firmie spedycyjnej,
- budowania pewności siebie i postaw asertywnych w kontaktach z trudnym klientem,
- metod przeciwdziałania stresowi w pracy spedytora,
- doboru skutecznych technik antystresowych w pracy spedytora.

Uczestnicy nabędą umiejętności z zakresu:

- skutecznej komunikacji asertywnej,
- stosowania dobrych praktyk w trudnych sytuacjach z klientami w firmie spedycyjnej,
- skutecznej komunikacji w zakresie indywidualnego podejścia do klienta,
- wyrażania swoich potrzeb i oczekiwań wprost,
- świadomego procesu budowania pewności siebie,
- zarządzania emocjami w sytuacjach stresowych,
- stosowania technik antystresowych.

Uczestnicy nabędą kompetencje społeczne z zakresu:

- skutecznego porozumiewania się z uczestnikami rynku TSL (transportowo - spedycyjno - logistycznego),
- rozwiązywania sytuacji trudnych i konfliktowych wynikających z działania na rynku TSL,
- przewidywania skutków podejmowanych działań,
- świadomości konieczności poszerzania własnych kompetencji zawodowych w drodze samokształcenia oraz uczestnictwa w innych formach kształcenia.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. PODSTAWY KOMUNIKACJI ASERTYWNEJ.

- Partnerstwo w komunikacji.
- Agresja - Przemoc komunikacyjna i manipulacja.
- Uległość i jej skutki zawodowe i osobiste.

2. DOBRE PRAKTYKI W OBSŁUDZE KLIENTA W FIRMIE SPEDYCYJNEJ .

- Dwa sposoby interwencji do klienta: odzwierciedlanie i konfrontowanie.
- Obiekcje jako szansa na zrozumienie potrzeb.
- Przydatne reguły perswazyjnego przekonywania.
- Słowa zapalne.
- Fazy gniewu i adekwatne zachowania w każdej z fazie.
- Katalog przydatnych zwrotów dla klienta zagniewanego i roszczeniowego.
- Katalog przydatnych zwrotów dla klienta zaniepokojonego.

3. TYPY OSOBOWOŚCI.

- Jak rozpoznać swoje przeciwieństwo charakterologiczne.
- Czego unikać w kontakcie z określonymi typami osobowości.
- Co motywuje do działania określone typy osobowości.
- W jaki sposób budować argumentację dla różnych typów osobowości.

4. WYRAŻANIE OCZEKIWAŃ.

- Dlaczego tak trudno wyrażać oczekiwania?
- Jak mówić o swoich potrzebach po partnersku.
- Technika asertywnego wyrażania oczekiwań.

5. PODSTAWY ANALIZY TRANSAKCYJNEJ.

- Model analizy transakcyjnej E. Berne'a.
- Najczęstsze przyczyny nieporozumień w komunikacji z klientem.
- Sposób wprowadzenia zmian w komunikacji w trudnych sytuacjach z klientami.

6. BUDOWANIE PEWNOŚCI SIEBIE SPEDYTORA.

- Efektywność w komunikacji z osobą agresywną.
- Asertywne prawa własne i innych osób.
- Nieasertywne przekonania.
- Zarządzenie Emocjami - najlepsze praktyki.

7. SPOSOBY PRZECIWDZIAŁANIA STRESOWI W PRACY SPEDYTORA.

- Asertywna Technika Obrony przed Krytyką.
- Techniki wyrażania własnych emocji w relacjach biznesowych.
- Wyrażanie złości w sytuacjach zawodowych.
- Co się dzieje kiedy nie wyrażamy złości?
- Najlepsze praktyki na zamknięcie tematu w czasie rzeczywistym i nie zabieranie problemów do domu.

8. TECHNIKI ANTYSTRESOWE DLA SPEDYTORA.

- Sposoby i waga dbania o emocjonalność, witalność i umysł.
- Uwaga i koncentracja w przeciwdziałaniu skutkom napięcia.
- Przykładowe ćwiczenia do wykorzystania w trakcie przerwy w pracy.

PROWADZĄCY: Paweł Wojciechowski.

Trener praktyk, konsultant. Certyfikowany Trener TROP. Menedżer wyższego szczebla (Dyrektor Operacyjny, Dyrektor Handlowy). Specjalizuje się w obszarach: przywództwa i zarządzania, motywacji, negocjacji, wywierania wpływu, technik sprzedaży, obsługi klienta, kreatywności, komunikacji i asertywności, kompetencji społecznych.

W 2000 roku rozpoczął pracę w sprzedaży od stanowiska Przedstawiciela Handlowego w CPP Toruń Pacific (Grupa Nestlé) a następnie Przedstawiciela Medycznego w Bristol-Myers Squibb. W latach 2003 – 2005 Dyrektor Operacyjny i Współwłaściciel biura podróży Ekotrek. Od 2005 roku związany z Fly Away Travel początkowo jako Account Manager a następnie Dyrektor Handlowy.

Z sukcesem zarządzał działem handlowym doprowadzając do ponad 26% wzrostu sprzedaży usług całej firmy. Był odpowiedzialny m.in.: za wyniki handlowe firmy, opracowanie planów rocznych dla działu handlowego, prowadzenie negocjacji z dostawcami oraz kluczowymi klientami. W latach 2009 – 2010 Dyrektor Handlowy w Weco Travel. Odpowiadał za przygotowanie i realizację działań sprzedażowych firmy na terenie Polski. Przyczynił się do zmiany strategii marketingowej. Przy wsparciu działu handlowego (Account i Sales Managerowie, Managerowie Oddziałów) utrzymał cel sprzedażowy w czasie kryzysu gospodarczego. Jako Dyrektor Handlowy był członkiem zespołu odpowiedzialnego za udział firmy w przetargach międzynarodowych. W trakcie pracy na stanowiskach Dyrektora Handlowego prowadził dla swoich zespołów szkolenia i coaching sprzedaży. Brał udział w projektach związanych z wdrażaniem systemów CRM. Obecnie zajmuje się prowadzeniem szkoleń i coachingu.

Ukończył Wyższą Szkołę Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie, Studia Podyplomowe na Politechnice Warszawskiej oraz Szkołę Trenerów i Akademię Coachingu TROP w partnerstwie z Polskim Towarzystwem Psychologicznym, jak również cykl mentoringowo-superwizyjny TROP. W swojej praktyce trenerskiej kierował kilkuletnim projektem szkoleniowo-doradczym dla Fundacji Rozwoju. Szkolił kadrę menedżerską Wojewódzkich Urzędów Pracy. Prowadził szkolenia, doradztwo zawodowe i konsultacje metodą coachingu. Jest zaangażowany we współtworzenie programów adaptacji zawodowej, działalność publicystyczną, oraz pracę nad nowatorskimi, efektywnymi formami szkolenia liderów i biznesu.

W praktyce trenerskiej realizował projekty dla:

Amsico Group, Fujifilm Sericol, Supremis Systemy Informatyczne, Pragma Inkaso, Fundacja Rozwoju, Hotel Arka Medical SPA, PPUH Tycner, Medela Polska, Metabo, EXPO XXI, PZZ Stoisław, Toyota Material Handling Polska, Bianor, Agencja Handlowa Ball, Bumar Electronica, X- Trade Brokers, Moto Remo, ITI Neovision, Indos, Inox-Group, Marka, Jedność Zakład Pracy Chronionej, GKN Driveline, Amica Wronki, PKO BP, Spółdzielnia Inwalidów im Dembowskiego, Spółdzielnia Inwalidów Sanol, Mazowiecka Spółka Gazownictwa, MV Poland, Spółdzielnia Inwalidów Chemos, Hotel Grand, Hotel Bristol****, Hotel Aurora****, Polski Zakład Ubezpieczeń, TMS Audit, Gol-Club, Edpol, Pol- Dent, MIA, Turbo-Tec, MCX, Ediko, Wojewódzki Urząd Pracy, Sklep Polski, Polski Zakład Ubezpieczeń, Grupa LOTOS, Sefar, Motorola, Interpolska, Optomer i wielu innych.

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE (TAKŻE ONLINE) 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.,
- Cappemini Polska Sp. z o.o.,
- CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,
- CAT LC Polska 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 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.,
- 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 „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.,
- GWW 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.,
- Kompania Piwowarska S.A.,
- Kongskilde Polska Sp. z o.o.,
- KONIG TRANS SPEDITION 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.,
- 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 Żegluga 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-trwałych „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.,
- Saint-Gobain HPM 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 Belchatów 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 Śrubby 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.,
- Winterhalter Gastronom Polska 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

Czas trwania szkolenia: 10.00-17.00 I dnia, 9.00-16.00 II dnia.

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

MIASTO	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	MIEJSCE SZKOLENIA
KRAKÓW	05-06.10.2020 07-08.12.2020	25.09.2020 27.11.2020	Hotel Europejski ul. Lubicz 5
KATOWICE	08-09.10.2020 10-11.12.2020	29.09.2020 01.12.2020	Hotel Park Inn by Radisson Katowice ul. Bytkowska 1a
WARSZAWA	15-16.10.2020 14-15.12.2020	06.10.2020 04.12.2020	Hotel Ibis Stare Miasto ul. Muranowska 2
GDAŃSK	16-17.11.2020	06.11.2020	Hotel Scandic ul. Podwale Grodzkie 9
WROCŁAW	19-20.11.2020	09.11.2020	Hotel Ibis Styles Wrocław Centrum pl. Konstytucji 3 maja 3
POZNAŃ	23-24.11.2020	13.11.2020	Hotel Mercure Poznań Centrum ul. Roosevelta 20

Cena promocyjna bez zakwaterowania wynosi 1390 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

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

Cena po okresie promocji: 1590 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: „Sytuacje trudne w obsłudze klienta w firmie spedycyjnej. Zarządzanie stresem spedytora.”

miasto: _____, termin: _____

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

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.

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