

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

AKREDYTYWA DOKUMENTOWA - SKUTECZNE ZABEZPIECZENIE PŁATNOŚCI.

PRAKTYKA HANDLOWA WG ZWYCZAJÓW UCP 600 I ISBP 745
ORAZ ALTERNATYWA L/C - BPO WG ZWYCZAJÓW URBP.

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne			
03.06.2022 24.06.2022	Warszawa: 10.06.2022	Poznań: 15.06.2022	Gdańsk: 20.06.2022	Katowice: 29.06.2022

Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

Akredytywa, jeżeli została właściwie wynegocjowana, jest uważana za **najlepsze zabezpieczenie płatności** z tych, które ograniczają ryzyko obu stron umowy. Niestety, brak szerokiej wiedzy na ten temat powoduje **liczne błędy** na etapie negocjowania i realizacji akredytywy, w tym generowanie niepotrzebnych kosztów. **Badania wykazują, że handlowcy przy tzw. akredytywie eksportowej mają jedynie 30 procent szansy spełnienia jej warunków w sposób prawidłowy.** Nie można tu polegać na doświadczeniu, bo zmieniają się nie tylko dokumenty, procedury, ale także zwyczaje w tym zakresie. **Naszym celem** jest pokazanie, jak działać prawidłowo, argumentować to właściwymi uregulowaniami i oszczędzić na opłatach z tego tytułu. Oszczędności bieżące i ograniczenie kosztownej odpowiedzialności w przyszłości są argumentami, za traktowaniem szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej,
- dyrektorów finansowych,
- pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu, finansów oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i rozliczanie umów handlowych, a także pracowników banków.

Cel szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy

- uporządkują swoją wiedzę na temat uwarunkowań prawno-zwyczajowych i organizacji procesu rozliczania transakcji akredytywą dokumentową i podobnymi formami dokumentowymi,
- zdobędą wiedzę na temat doboru rodzaju akredytywy oraz skutecznego negocjowania przyjęcia dokumentów przez bank w ramach akredytywy,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia rozmów z bankami na temat akredytywy, w szczególności w sytuacji różnych problemów.
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się akredytywą dokumentową czy jej nową formą BPO,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy składaniu dokumentów w banku,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się dokumentami w ramach akredytywy, w tym analizy form SWIFT-owych L/C.
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o rozliczeniach umów akredytywami, przepisach i ich aktualizacjach,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami procesu akredytywy – zleceniodawcą, beneficjentem, bankiem awizującym, bankiem otwierającym i innymi bankami,
- zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z posługiwania się akredytywą dokumentową.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ISTOTA AKREDYTYWY DOKUMENTOWEJ JAKO SPOSOBU PŁATNOŚCI.

- Na czym polega rozliczenie umowy akredytywą dokumentową (L/C)?
- Dlaczego warto płatność zabezpieczyć akredytywą i jak ogranicza to ryzyko dla partnerów?
- Jakie są obowiązki eksportera (beneficjenta) a jakie importera (zlecniodawcy) w akredytywie?
- Jak akredytywa może stanowić alternatywę gwarancji bankowej?
- Jakie są koszty akredytywy i jak można je optymalizować?

2. NEGOCJOWANIE AKREDYTYWY DOKUMENTOWEJ W UMOWIE I Z BANKIEM.

- Jak negocjować akredytywę z punktu widzenia sprzedającego i kupującego?
- Jak analizować ryzyka finansowe związane z akredytywą?
- Jak formułować klauzule płatności akredytywą w umowach w zależności od bazy dostawy?
- Jak wypełnić zlecenie otwarcia akredytywy i inne związane z nią dokumenty?
- W jaki sposób zweryfikować banki uczestniczące w akredytywie?
- Jak negocjować koszty akredytywy i wyeliminować problem potrącania kosztów z kwoty przekazywanej przez bank?

3. RODZAJE AKREDYTYWY I ICH WYKORZYSTANIE W RÓŻNYCH KONTRAKTACH.

- Które z rodzajów akredytywy sprawdzają się najlepiej w konkretnych sytuacjach kontraktowych?
- Kiedy sprawdzi się przy dostawach sukcesywnych akredytywa revolvingowa?
- W jakich sytuacjach stosować akredytywę z odroczoną płatnością i jak wypełniać traty?
- Na czym polega akredytywa standy (zabezpieczająca) i dlaczego nie jest akredytywą?
- Dlaczego należy bezwzględnie wynegocjować akredytywę nieodwołaną (irrevocable)?
- Jakie są korzyści akredytywy negocjacyjnej i jak ją negocjować?
- Czy jest tańsza alternatywa akredytywy potwierdzonej?

4. PRZYGOTOWANIE DOKUMENTÓW HANDLOWYCH W RAMACH AKREDYTYWY.

- Jak bronić się przed odrzucaniem dokumentów i postępować wobec banku?
- Jakie są nowe zasady negocjowania dokumentów przez bank?
- Jak interpretować błędy w dokumentach?
- W jakich dokumentach nazwa towaru musi być idealnie zgodna a w jakich może być ogólna?
- Jak powinna być wypełniona faktura a jak konosament?

5. NEGOCJOWANIE PRZYJĘCIA DOKUMENTÓW Z BANKIEM.

- Jak banki analizują dokumenty w ramach akredytywy dokumentowej?
- Jakie są najczęściej popełniane błędy w dokumentach składanych w banku?
- Co obecnie może zakwestionować bank?
- Jak radzić sobie przy odrzuceniu dokumentów przez bank?
- Z jakimi błędami bank musi przyjąć dokumenty handlowe?
- Jakie są nowe terminy na zbadanie dokumentów przez bank?
- Które terminy są krytyczne w akredytywie i jak są interpretowane przez zwyczaję?

6. ZWYCZAJE UCP600, ISBP 745 I INNE ORAZ ICH ZASTOSOWANIE W AKREDYTYWIE.

- Które postanowienia nowych Jednolitych zwyczajów i praktyki dotyczących akredytyw dokumentowych UCP 600 musi znać kupujący i sprzedający?
- Do czego zobowiązuje banki Międzynarodowy Standard Praktyki Bankowej Dotyczący Badania Dokumentów w Akredytywie Dokumentowej ISBP 745?
- Co regulują zwyczaje ISP98 i konwencja CIGSLC oraz jak je stosować?
- W jaki sposób wykorzystać postanowienia zwyczajów URR 725, i eUCP?
- Kiedy przy sporze z kontrahentem czy bankiem można wykorzystać postanowienia DOCDEX 811?

7. ALTERNATYWY AKREDYTYWY DOKUMENTOWEJ.

- Dlaczego importer woli inkaso dokumentowe zamiast akredytywy?
- Jak można zrealizować inkaso D/P i D/A zgodnie ze zwyczajami URC522?
- Kiedy lepiej posłużyć się rachunkiem zastrzeżonym?
- Czy gwarancja bankowa może stanowić alternatywę akredytywy?
- W jaki sposób posługiwać się nową alternatywą akredytywy - BPO wg. zwyczajów URBPO?

8. AKREDYTYWA DOKUMENTOWA NA RÓŻNYCH RYNKACH.

- Jak wykorzystać akredytywę dokumentową z partnerami azjatyckimi?
- Jak negocjować akredytywę i na co zwrócić uwagę na rynkach arabskich?
- Jaka jest praktyka wykorzystania akredytywy z partnerami zza wschodniej granicy?
- Czy akredytywa jest popularna na rynkach UE i kiedy można ją skutecznie negocjować?
- Jak zastosować taktykę zdechłej ryby przy negocjowaniu kosztów akredytywy?
- Jak zapobiegać praktyce angażowania wielu banków pośredniczących na niektórych rynkach?

Analiza przypadków (case study):

- analiza akredytyw (dokumenty SWIFT),
- analiza błędów popełnianych przy otwieraniu i realizacji akredytyw,
- analiza błędów w dokumentach składanych przez sprzedającego.

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 komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.
- **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
- Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na min. 10 dni przed jego terminem.

PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie negocjowania i zawierania 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. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur.

Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców oraz napisał 60 książek, wydanych w kraju i za granicą, w tym poświęcone akredytywie i innym zabezpieczeniom finansowym transakcji. Szczególnym powodzeniem na rynku cieszyła się książka „Leksykon handlu zagranicznego – rozliczenia i finanse”, zawierająca najszerszy w literaturze przegląd zabezpieczeń finansowych i sposobów rozliczeń transakcji (m.in. dokładną analizę 47 rodzajów akredytyw czy 19 rodzajów inkasa).

Inne pozycje autorstwa dr Wojciecha Budzyńskiego poświęconych tematyce handlowej to, 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.”, „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 (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 m.in. dla:

- ABB Sp. z o.o.,
- Aesculap Chifa Sp. z o.o.,
- Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,
- Agencja Mienia Wojskowego,
- Agrifeed Sp. z o.o.,
- ALK-Abello Poland Sp. z o.o.,
- 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.,
- Bischof + Klein Polska GmbH,
- 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.,
- CHEMNOVATIC Sp. z o.o., Sp. k.,
- CIECH S.A.,
- CLIP Logistyka Sp. z o.o.,
- CP GLASS S.A.,
- 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 Cargo Polska S.A.,
- 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.,
- ENERIS Surowce S.A.,
- EnerSys Sp. z o.o.,
- 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.,
- GP ECO Sp. z o.o.,
- FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,
- GDDKiA,
- 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.,
- Haas Group International Sp. z o.o.,
- Hilton Foods Ltd. 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.,
- JTI Polska 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.,
- Kurita Polska Sp. z o.o.,
- Lagardere Travel Retail Sp. z o.o.,
- Lubindis Sp. z o.o.,
- Leica Geosystems Sp. z o.o.,
- LX Pantos Poland 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.,
- ORLEN Paliwa Sp. z o.o.,
- OS Specjalistycznych Straży Granicznej w Lubaniu,
- PCC Rokita S.A.,
- P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,
- PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,
- Perre René Sp. z o.o.,
- Philips Lighting Poland S.A.,
- PERN S.A.,
- PKN Orlen S.A.,
- PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,
- PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.,
- POCH S.A.,
- Poland Smelting Technologies „POLST” Sp. z o.o.,
- Polargos Sp. z o.o.,
- Polcotton Sp. z o.o.,
- Polmlek 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.,
- PMO „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Party Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWÓ S.A.,
- PFLEIDERER PROSPAN S.A.,
- RADWAR S.A.,
- RADMOR S.A.,
- REJS Sp. z o.o.,
- Rhenus Logistics S.A.,
- Remontowa Hydraulic Systems Sp. z o.o.,
- Robert Bosch 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 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.,
- SP Medical Sp. z o.o.,
- Spedimex Sp. z o.o.,
- STOMIL S.A.,
- Stora Enso Poland S.A.,
- Südzucker Polska S.A.,
- Sünkel Śrubry Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- Tedrive Poland Sp. z o.o.,
- TEMPO TP Sp. z o.o. Sp.k.,
- 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,
- WEN s.c.,
- 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.,
- WPT Polska Sp. z o.o. Sp. k.,
- Wrocławskie Zakłady Zielarskie „Herbapol” S.A.,
- Versalis International Societe Anonyme S.A.
- VESUVIUS Poland Sp. z o.o.,
- Yara Poland Sp. z o.o.,
- Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,
- Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,
- Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,
- Zbych-Pol & Mobet Sp. z o.o.,
- ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.
- ZMG Sp. z o.o.

ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o.

02-928 Warszawa, ul. A. Locciego 26; tel.: 22 853 35 23, tel. kom.: 607 573 053, faks: 22 247 21 83, e-mail: atl@atl.edu.pl, www.atl.edu.pl

NIP: 5213358018, REGON: 140233796 KRS: 0000241906, SĄD REJONOWY DLA M. ST. WARSZAWY, XIII WYDZIAŁ GOSPODARZY KAPITAŁ ZAKŁADOWY: 80.000 PLN

SZKOLENIA ONLINE:

- 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.
- Na kilka dni przed szkoleniem z każdym uczestnikiem zostanie przeprowadzony test połączenia na platformie online. Szkolenia realizujemy za pośrednictwem platform: Zoom Meetings lub Clickmeeting.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ON-LINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
ONLINE WIRTUALNA SALA ATL	03.06.2022 24.06.2022	27.05.2022 17.06.2022	<p>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings lub Clickmeeting.</p> <ul style="list-style-type: none">• 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy• 10:00 – 13:00 Zajęcia część I• 13:00 – 14:00 przerwa na lunch• 14:00 – 16:00 Zajęcia część II

Cena promocyjna szkolenia online wynosi 760 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

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

Cena po okresie promocji: 860 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00 (I dnia), 9.00-15.00 (II dnia)

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

MIASTO	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	MIEJSCE SZKOLENIA
WARSZAWA	10.06.2022	02.06.2022	Hotel Ibis Stare Miasto ul. Muranowska 2
POZNAŃ	15.06.2022	07.06.2022	Hotel Mercure Poznań Centrum ul. Roosevelta 20
GDAŃSK	20.06.2022	10.06.2022	Hotel Scandic ul. Podwale Grodzkie 9
KATOWICE	29.06.2022	21.06.2022	Hotel Vienna House Easy Katowice ul. Sokolska 24

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 860 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

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

Cena po okresie promocji: 960 + 23% VAT.

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

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Akredytywa dokumentowa – skuteczne zabezpieczenie płatności.”

online w terminie: _____ stacjonarnie (miasto i 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.

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. Locciego 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 <https://www.atl.edu.pl/uploads/REGULAMIN.PDF>

** Klauzula informacyjna znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF>

.....
PIECZĄTKA I PODPIS