

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

DOCHODZENIE I ZAŁATWIANIE REKLAMACJI POMIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI W KRAJU I ZA GRANICĄ Z UWZGLĘDNIENIEM NOWYCH ZASAD PO ZMIANACH PRAWA OD 1 STYCZNIA 2021

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne		
25.10.2021	Katowice:	Poznań:	Warszawa:
08.12.2021	-	19.10.2021	21.10.2021
	09.12.2021	10.12.2021	17.12.2021

Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

Polska wdrożyła Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady, która w zasadniczy sposób zmieniła zasady dochodzenia i załatwiania reklamacji, a także stworzyła nowe obowiązki przedsiębiorców w tym zakresie.

Wprowadzono szereg bardzo istotnych zmian do Kodeksu cywilnego, które dotyczą stosunków pomiędzy przedsiębiorcami. Od 1 stycznia 2021 r. weszły w życie zmiany dotyczące załatwiania reklamacji zgłaszanych przez małych przedsiębiorców. Nieco wcześniej w istotny sposób zmianie uległy postanowienia o rękojmi, zmianie uległ okres rękojmi i zakres jej obowiązywania.

- ☞ Dla firm, które działają na rynku biznesowym, ale dostarczają produkty lub ich komponenty, które ostatecznie są wprowadzane na rynek konsumpcyjny, ma to szczególne znaczenie, bo sprzedawcy przysługują określone roszczenia regresowe do dostawców, a te są przedmiotem postanowień umownych między partnerami handlowymi.
- ☞ Dla firm, które dostarczają produkty wykorzystywane wyłącznie na rynku biznesowym, istotne znaczenie mają wprowadzone przy okazji zmiany w zakresie odpowiedzialności z mocy prawa (jak m.in. wspomniana rękojmia), ale także zmiany zasad ustalania odpowiedzialności umownej (zmiany w zakresie gwarancji w Kodeksie cywilnym).

Zmiany te stwarzają nowe możliwości dochodzenia reklamacji, ale także nowe możliwości ich załatwiania.

Zmianie uległa także forma zgłoszenia reklamacji. Działając na rynku międzynarodowym, strony zawierające umowy w sferze b2b, muszą sięgać do tzw. odpowiedzialności z mocy prawa, która wygląda różnie w różnych systemach prawnych – rękojmia, niezgodność dostawy z umową, odpowiedzialność na bazie Konwencji CISG, itp. Sprzedawca może doprowadzić do zupełnego wyeliminowania swojej odpowiedzialności, poprzez sprytnie zapisy w umowie. Kupujący, analogicznie, może domagać się odstąpienia od umowy lub wymiany towaru na nowy, nawet, gdy termin gwarancji już dawno minął. **Problemy pojawiają się tu na każdym kroku, przepisy ulegają zmianie, odpowiedzialność jest bardzo dotkliwa, stąd temat wydaje się szczególnie istotny.**

Nasze szkolenie kierujemy do: osób odpowiadających za współpracę z dostawcami z działów zakupów, logistyki, handlu; zajmujące się sprzedażą i załatwianiem oraz zajmujących się dochodzeniem reklamacji, współpracą z klientami. Szkolenie kierujemy do każdego, kto w swojej pracy spotyka się z reklamacjami (zgłaszając je lub załatwiając).

Cele szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy:

- uporządkują wiedzę na temat systemu prawa cywilnego i właściwych konwencji w zakresie reklamacji i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
- nabędą wiedzę na temat skutecznego analizowania sytuacji reklamacyjnych pod kątem odpowiedzialności stron,
- nabędą wiedzę odnośnie zasad interpretacji reklamacji, ich dochodzenia i załatwiania,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się argumentami prawnymi w reklamacjach,
- zdobędą umiejętności dochodzenia i załatwiania reklamacji, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
- zdobędą praktyczne umiejętności zabezpieczania interesów własnej firmy w klauzulach reklamacyjnych, w tym eliminowania największych zagrożeń.
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o reklamacjach w sferze b2b, przepisach i ich aktualizacjach,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynku krajowego i rynków zagranicznych w zakresie reklamacji,
- zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z reklamacji.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ZABEZPIECZANIE MOŻLIWOŚCI SKUTECZNYCH REKLAMACJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH.

- Na czym polega odpowiedzialność z mocy prawa (rękojmia) a na czym odpowiedzialność umowna (gwarancja)? Co zmieniło się w tym zakresie?
- Jak dochodzić reklamacji z wykorzystaniem Konwencji CISG?
- Jaka jest możliwość zmian i kształtowania warunków rękojmi i gwarancji?
- Gdzie szukać uzasadnień reklamacji, a gdzie zwolnienia od odpowiedzialności?
- Do kogo zgłaszać reklamacje? Kiedy odpowiada sprzedawca, a kiedy producent?
- Jakich terminów należy bezwzględnie przestrzegać? Ile jest czasu na zajęcie stanowiska?
- Na czym polega "dualność" systemu reklamacyjnego?
- Jak firmę można pozbawić rękojmi i jak może przed tym się bronić, nawet pomimo zgody w umowie?
- Kiedy wyłączenie rękojmi w oświadczeniu gwarancyjnym jest nieskuteczne, a kiedy skuteczne?

2. ZMIANY DOTYCZĄCE ZAŁATWIANIA REKLAMACJI ZGŁASZANYCH PRZEZ MAŁYCH PRZEDSIĘBIORCÓW OD 1 STYCZNIA 2021 R.

- Na czym polega zmiana aż pięciu artykułów w Kodeksie cywilnym odnośnie reklamacji zgłaszanych przez małych przedsiębiorców?
- Jaki status może mieć mały przedsiębiorca w procesie reklamacyjnym?
- Na czym polega dualny charakter małego przedsiębiorcy w odniesieniu do przysługujących mu praw z tytułu reklamacji?
- Jak należy interpretować „charakter zawodowy, wynikający w szczególności z przedmiotu wykonywanej przez małego przedsiębiorcę działalności gospodarczej”, pod kątem reklamacji?
- Jakie zabezpieczenia powinny znaleźć się w umowach z małym przedsiębiorcą, umożliwiające odpowiednią klasyfikację tego przedsiębiorcy z punktu widzenia praw reklamacyjnych?
- Jakich postanowień umów nie wolno stosować wobec małego przedsiębiorcy, który nabył praw konsumenta, dokonując zakupu o określonym charakterze?
- Jakie są terminy na odstąpienie od umowy czy odpowiedzi na reklamację w zależności od klasyfikacji małego przedsiębiorcy?

3. ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW Z DOWODZENIEM ZASADNOŚCI REKLAMACJI.

- Co to jest wada tkwiąca w samym towarze, a co to jest wada ukryta?
- Jak uzasadnić brak zgodności towaru z umową?
- Na czym polega wada istotna? Jaka jest interpretacja sądowa pojęcia "wady istotnej"?
- Jak obalić twierdzenie, że wada jest nieistotna, bo jest wadą naprawialną?
- Czego może żądać kupujący, gdy wada jest istotna?
- Czy skuteczne są reklamacje zgłaszane w przypadku wad nieistotnych?
- Jak rozstrzygnąć problem, gdy zdania klienta i sprzedawcy odnośnie wady są odmienne?


4. ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW Z ZAŁATWIANIEM REKLAMACJI.


- Jakie terminy ma firma wobec drugiej firmy na odpowiedź oraz na załatwienie reklamacji, w tym na naprawę?
- Czy sprzedawca musi uznać żądanie wymiany wadliwego towaru na nowy, jeżeli byłby skłonny do jego naprawy?
- Kiedy sprzedawca może sam zaproponować sposób załatwienia reklamacji, a kiedy jest zmuszony podporządkować się decyzji klienta?
- Kiedy klienta można odesłać do producenta a kiedy do wyspecjalizowanego serwisu?
- Jak bronić się przed ponoszeniem dodatkowych kosztów lub odpowiedzialnością za szkodę po stronie klienta?
- Jak...? czy...? kiedy? - odpowiedzi na problemy zgłaszane przez uczestników.

Analiza przypadków:

- analiza drogi postępowania w konkretnych przypadkach reklamacyjnych (symulacja procesu reklamacyjnego),
- dobór argumentów prawnych w przypadkach reklamacyjnych.

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.

 **DODATKOWO** - Konsultacje po szkoleniu przez Internet.

 Zachęcamy uczestników do przysyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na minimum 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 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 SVOJEJ FIRMIE (TAKŻE ON-LINE) 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.,
- 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.,
- Bischof + Klein Polska GmbH,
- BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.,
- Caggemini 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.,
- 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 Wajtasik,
- Dora – Metal Sp. z o.o.,
- Energoserwis S.A.,
- EnerSys Sp. z o.o.,
- Elektrociepłownia 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.,
- FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,
- GDDKIA S.A.,
- Geis PL Sp. z o.o.,
- General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.,
- Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad,
- 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.,
- 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.,
- Kongsilde 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.,
- Lublinds 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.,
- Mondy 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 KołTrans Sp. z o.o.,
- ORLEN Paliwa 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.,
- PPOCH S.A.,
- Polargos Sp. z o.o.,
- Polcotton Sp. z o.o.,
- Polmlek 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-tych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Porty Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWO S.A.,
- PFLEIDERER PROSPAN S.A.,
- RADWAR S.A.,
- RADMOR S.A.,
- REIS Sp. z o.o.,
- Rhenus Logistics S.A.,
- Remantowa Hydraulic Systems Sp. z o.o.,
- Robert Bosch Sp. z o.o.,
- Ronal Polska Sp. z o.o.,
- Ryko 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.,
- 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.,
- VGL Group 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,
- 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 & Mabet 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 GOSPODARCZY 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	25.10.2021 08.12.2021	18.10.2021 01.12.2021	Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings lub Clickmeeting. <ul style="list-style-type: none">09:50 – 10:00 Logowanie do platformy10:00 – 13:00 Zajęcia część I13:00 – 14:00 przerwa na lunch14:00 – 16:00 Zajęcia część II

Cena promocyjna szkolenia online wynosi 690 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: 790 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00

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
POZNAŃ	19.10.2021 10.12.2021	11.10.2021 02.12.2021	Hotel Mercure Poznań Centrum ul. Roosevelta 20
WARSZAWA	21.10.2021 17.12.2021	13.10.2021 09.12.2021	Hotel Ibis Stare Miasto ul. Muranowska 2
KATOWICE	09.12.2021	01.12.2021	Hotel Vienna House Easy Katowice ul. Sokolska 24

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 790 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, 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: „Dochodzenie i załatwianie reklamacji pomiędzy przedsiębiorstwami w kraju i za granicą.”

on-line 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 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.

SKOLENIE 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 **zgode 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. Łociego 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