

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

EFEKTYWNY HANDLOWIEC

– JAK SKUTECZNIE WYKORZYSTAĆ NARZĘDZIA I WIEDZĘ PSYCHOLOGICZNO-SPRZEDAŻOWĄ W POZYSKANIU NOWYCH KLIENTÓW

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne
02-03.06.2022	Katowice: 19-20.05.2022 Warszawa: 23-24.05.2022 Poznań: 26-27.05.2022 Gdańsk: 06-07.06.2022

Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

Szkolenie skierowane jest Handlowców, którzy byli efektywnymi sprzedawcami jeszcze rok temu a obecnie stosowane przez nich sposoby i techniki sprzedaży zawodzą.

GŁÓWNY CEL SZKOLENIA:

Wzrost efektywności sprzedaży uczestników warsztatów.

Korzyści szczegółowe dla uczestników warsztatu:

Uczestnicy w efekcie pracy warsztatowej otrzymają:

- **Informację o sobie** pod kątem mocnych stron sprzedażowych i obszarów do rozwoju.
- **Analizę typów klientów** wraz ze wskazówkami, jakie narzędzia komunikacji sprzedażowej sprzyjają pozytywnej decyzji a jakie nasze, często nieświadome zachowania, prowadzą wprost do odmowy ze strony klienta.
- **Podpowiedź, jak rozpocząć rozmowę** z klientem w sytuacji, w której obecnie większość z klientów nie chce z nami rozmawiać.
- Metody skutecznych **reakcji na gry debiutowe** klientów.
- **Listę pytań** pomocnych w procesie badania potrzeb klientów.
- Przykłady prezentacji oferty w oparciu o **kody językowe**.
- Ściągę z przykładowymi **reakcjami** na wybrane rzeczywiste **obiekcje** klientów.
- **Techniki zamykania spotkań**.

Uczestnicy warsztatu będą mieli możliwość nabycia wiedzy opisującej:

- jak wykorzystać narzędzia sprzedażowe i wiedzę psychologiczno-sprzedażową aby skutecznie sprzedawać;
- sposoby reagowania w przypadku gier debiutowych Klientów, czyli „któd” które rzucają nam pod nogi na początku spotkania w stylu: „Proszę przedstawić ofertę ale uprzedzam, że nie jestem nią zainteresowany”;
- jak nawiązać kontakt, uzyskać informacje o potencjalnych potrzebach i efektywnie zaprezentować ofertę nowemu Klientowi;
- jak reagować na rzeczywiste obiekcje Klientów;
- jak reagować na wybrane triki negocjacyjne drugiej strony i w jaki sposób sprawdzać czy partner blefuje.

Uczestnicy warsztatu będą mieli możliwość nabycia umiejętności z następujących zakresów:

- wykorzystywania wiedzy psychologiczno-sprzedażowej w celu podniesienia własnej efektywności;
- efektywnego reagowania na gry debiutowe klientów;
- nawiązywania kontaktu z nowym klientem, badania jego potrzeb i prezentacji swojej oferty;
- skutecznego reagowania na obiekcje klientów;
- reagowania na wybrane triki negocjacyjne drugiej strony.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Analiza moich mocnych stron jako sprzedawcy/kupca.

- Osobowościowy test autoanalizy.
- „Przekonaj mnie” – *gra sprzedażowa*.
- **Indywidualna informacja zwrotna.**
 - Mocne strony – obszary na których uczestnik warsztatu może budować.
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju.

2. Nawiązuję relację sprzedażową i przekonuję klienta do mojej oferty przez dostosowanie się do jego osobowości.

- Narzędziowa osobowość klienta i pracownika.
- Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość klienta?
 - Podczas spotkania bezpośredniego.
 - Podczas rozmowy telefonicznej i mailowej.
- Narzędzia wywierania wpływu na klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - Zjednywania sobie klienta podczas pierwszego kontaktu.
 - Budowanie relacji sprzedażowej.
 - Przekonywania.
 - Argumentowania.
 - Zapobiegania konfliktom.
 - Zapobiegania odmowie.
 - Reagowania na Konflikt.
 - Motywowania do zakupu.
 - Zamykania sprzedaży.

3. Uzyskanie zgody na rozmowę.

- Rozpoczęcie rozmowy.
- Lista argumentów.
- Zawarcie kontraktu z klientem jako jedna z możliwości.

4. „Proszę przedstawić ofertę, ale uprzedzam, że nie będę nią zainteresowany.”

- **Gra debiutowa klienta** - *blokująca lub utrudniająca efektywną komunikację sprzedażową wypowiedź klienta na początku kontaktu.*
- Lista rzeczywistych gier debiutowych klientów.
- Efektywne metody reakcji na poszczególne gry debiutowe klientów.

5. Jakie ma powody klient żeby z nami współpracować?

- Proszę powiedzieć...? – pytania pierwszym filarem sprzedaży.
- **Zasady uzyskiwania informacji od klientów o potencjalnych powodach współpracy.**
- Analiza potrzeb i oczekiwań klienta – Lista pytań.

6. „To jest dokładnie to, czego oczekuję.”

- Zasady prezentacji oferty.
- Model: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód.
- Kody językowe - **Tworzenie przekonującej argumentacji.**

7. „To jest za drogie”, „Mam już innego dostawcę”.

- Podłoże obiekcji klientów.
- **Obiekcja klienta** jako nasze wsparcie w procesie sprzedaży.
- Lista rzeczywistych obiekcji i metody postępowania z nimi.

8. Techniki zamykania spotkań/etapów.

- Techniki zamknięć spotkania.
- Dostosowanie formy zamknięcia do sytuacji.
- Sytuacje w których zamykamy jedynie etapy a nie całe transakcje.

9. Podsumowanie szkolenia. Konsultacje indywidualne.

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, wyzwalającej ciekawość i poczucie komfortu.

Podczas pracy warsztatowej pracujemy na przykładach uwzględniających aktualne realia uczestników szkolenia.

- Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić: wprowadzenia i podsumowania; moderowane dyskusje; ćwiczenia pojedyncze i w grupach; studia przypadków; dzielenie się najlepszymi praktykami, testy, scenki i grę szkoleniową.
- Udział w szkoleniu odbywa się za pośrednictwem komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu (bez możliwości udziału za pośrednictwem telefonu).
- Każdy z uczestników wyraża na to zgodę i posiada włączoną kamerę oraz mikrofon.
- Dodatkowo (z uwagi na pogłos) używamy słuchawek.
- Podczas sesji szkoleniowych uczestnicy są zwolnieni / wykluczeni z innych aktywności zawodowo-prywatnych.

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 kilkudziesięciu, jak również kilkumiesięcznych projektach szkoleniowo-doradczych z następującymi Firmami:

BZ WBK; BRE BANK; DEUTSCHE BANK; EURONET 24; IKB LEASING POLSKA; LEASING EXPERT; 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; MICROSOFT; 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; WILHELMSSEN SHIPS EQUIPMENT.

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ 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.,
- 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.,
- Cappgemini 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.,
- FLSmith MAAG Gear Sp. z o.o.,
- GGDKiA,
- 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.,
- 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.,
- 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.,
- 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.,
- 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.,
- 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.,
- Przedsiębiorstwo Materiałów Ogniotrwałych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Porty Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWO 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 Śruby 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.,
- TUŃZ 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.,
- WALVO 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. 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 & 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. Lucciego 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

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

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 ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
ONLINE WIRTUALNA SALA ATL	02-03.06.2022	26.05.2022	Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings lub Clickmeeting. 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 1230 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: 1330 + 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
KATOWICE	19-20.05.2022	10.05.2022	Hotel Vienna House Easy Katowice ul. Sokolska 24
WARSZAWA	23-24.05.2022	13.05.2022	Hotel Ibis Stare Miasto ul. Muranowska 2
POZNAŃ	26-27.05.2022	17.05.2022	Hotel Mercure Poznań Centrum ul. Roosevelta 20
GDAŃSK	06-07.06.2022	27.05.2022	Hotel Scandic ul. Podwale Grodzkie 9

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1490 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: 1690 + 23% VAT.

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

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Efektywny handlowiec”

☐ 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 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 **zgode 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

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