|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU: | | | |
| EKSPORT W PRZEDSIĘBIORSTWIE**WEJŚCIE NA RYNEK I REALIZACJA TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ** | | | |
| **Szkolenia online – wirtualna sala ATL** | **Szkolenia stacjonarne** | | |
| 10-11.06.2024  14-15.10.2024  16-17.12.2024 | **Katowice:**  13-14.06.2024  08-09.10.2024 | **Warszawa:**  17-18.06.2024  10-11.10.2024 | **Gdańsk:**  27-28.06.2024  29-30.08.2024 |
| Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę: | | | |

**Umowy zawierane z partnerem zagranicznym, zarówno z UE, jak i spoza UE, są szczególnie ważnym rodzajem umów, ze względu na różnorodność rozwiązań prawnych, zwyczajowych oraz uwarunkowania kulturowe.**

Polska, wstępując do UE uznała ponadto pierwszeństwo prawa UE nad rozwiązaniami krajowymi. Na handlowca spadł więc obowiązek poruszania się w bardzo skomplikowanym, ulegającym ciągłym zmianom systemie. Brak szerokiej wiedzy na ten temat powoduje liczne błędy na etapie negocjowania i realizacji takich umów, w tym generowanie niepotrzebnych ryzyk i kosztów. Nie można tu polegać na doświadczeniu, bo zmieniają się nie tylko uwarunkowania prawne (np. nowe uregulowania w zakresie prawa właściwego), procedury (np. nowe zasady postępowania z akredytywami czy gwarancjami), ale także zwyczaje w tym zakresie (np. bazy dostawy wg. Incoterms).

**Naszym celem jest** **pokazanie, jak dokonywać eksportu i dokonywać dostaw wewnątrzwspólnotowych, z uwzględnieniem właściwych zabezpieczeń w umowach, które pozwolą uniknąć niepotrzebnych kosztów dla obu partnerów, w sytuacji powstania sporu.** Ostatnio w Polsce zaczęły między innymi obowiązywać uregulowania wdrażające Dyrektywę UE, dotyczące szczególnie istotnych kwestii przy negocjowaniu i zawieraniu umów handlowych w ramach UE, jakimi są problemy z ustalaniem płatności. Oszczędności bieżące i ograniczenie kosztownej odpowiedzialności w przyszłości są argumentami, za traktowaniem naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

**Do kogo kierujemy nasze szkolenie:**

* kadry menedżerskiej, pracowników działów: handlowych, sprzedaży, eksportu,
* wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i rozliczanie umów z partnerami zagranicznymi.

**Cel szkolenia – dzięki udziale w szkoleniu uczestnicy:**

* uporządkują swoją wiedzę na temat systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
* zdobędą wiedzę na temat skutecznego wchodzenia na rynki zagraniczne,
* zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia działalności eksportowej zarówno w formie dostaw wewnątrzwspólnotowych, eksportu na rynki wschodnie czy pozaeuropejskie,
* zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się procedurami eksportowymi oraz dokumentami w eksporcie,
* nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy zawieraniu umów eksportowych, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
* zdobędą praktyczne umiejętności zabezpieczania transakcji eksportowych i ich rozliczania,
* nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o eksporcie, przepisach i ich aktualizacjach,
* zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynków zagranicznych,
* zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z prowadzenia eksportu.

**PROGRAM SZKOLENIA:**

1. **STRATEGIA MARKETINGOWA W EKSPORCIE.**

* Struktura eksportu jako uwarunkowanie działań marketingowych.
* Segmentacja rynku zagranicznego.
* Wybór strategii w zakresie produktu, ceny i logistyki marketingowej.
* Strategia działań promocyjnych za granicą.
* Strategia kreowania wizerunku przedsiębiorstwa eksportującego.
* Organizacja i budżetowanie działań marketingowych na rynku zagranicznym.

1. **ANALIZA RYNKÓW EKSPORTOWYCH I WYBÓR METODY WEJŚCIA.**

* Ustalanie sytuacji rynkowej.
* Metody wejścia na rynek zagraniczny.
* Badanie zachowań nabywców za granicą.
* Analiza uwarunkowań prawnych, kulturowych i politycznych.

1. **ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W EKSPORCIE.**

* Niepewność i ryzyko w odniesieniu do rynku zagranicznego.
* Sposoby ograniczania ryzyka eksportowego.
* Gwarancje bankowe jako forma przeniesienia ryzyka na bank.
* Ubezpieczenia w działalności eksportowej.
* Międzynarodowe procedury bezpieczeństwa dostaw.

1. **SPECYFIKA SPORZĄDZANIA OFERTY EKSPORTOWEJ.**

* Prawne aspekty ofert w handlu zagranicznym.
* Elementy ofert zgodnych z wymaganiami rynków zagranicznych.
* Kalkulacja ceny ofertowej.
* Cykl zawierania umów w eksporcie za pomocą oferty.
* Postępowanie eksportera z zapytaniem i zamówieniem.

1. **ZABEZPIECZANIE INTERESÓW EKSPORTERA W KONTRAKCIE HANDLOWYM.**

* Uwarunkowania prawno-zwyczajowe kontraktów zagranicznych.
* Konwencja ONZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (Konwencja CISG).
* Formułowanie klauzul podstawowych w kontrakcie.
* Posługiwanie się warunkami ogólnymi umów eksportowych.
* Zasady ustalania kar umownych i postępowania reklamacyjnego.

1. **ETAPY REALIZACJI TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ.**

* Cykl transakcji eksportowej i związane z nim czynności.
* Działania eksportera w zakresie dokumentacji.
* Kontrola przedwysyłkowa i wysyłka towaru.
* Załatwianie reklamacji towaru przez eksportera.

1. **WARUNKI DOSTAW W TRANSAKCJACH EKSPORTOWYCH.**

* Uzanse międzynarodowe w zakresie bazy dostawy.
* Szczegółowa wykładnia uniwersalnych terminów Incoterms.
* Postanowienia terminów Incoterms dla transportu morskiego.
* Zwyczaje Combiterms dla dostaw kontenerowych.
* Amerykańskie formuły RAFTD.

1. **DOBÓR FINANSOWYCH ZABEZPIECZEŃ I ROZLICZANIE DOSTAW W EKSPORCIE.**

* Akredytywa dokumentowa jako tradycyjny sposób rozliczeń.
* Zwyczaje dotyczące akredytyw dokumentowych UCP 600.
* Zabezpieczenia przed odrzucaniem dokumentów eksportowych przez banki.
* Bankowe zobowiązanie płatnicze (BPO) jako najnowszy sposób rozliczeń.
* Rachunek zastrzeżony jako alternatywa akredytywy.
* Inkaso dokumentowe i jego negocjowanie przez eksportera.
* Analiza sposobu płatności z punktu widzenia eksportera.

1. **DOKUMENTY W TRANSAKCJACH EKSPORTOWYCH.**

* Faktura handlowa jako jeden z dokumentów podstawowych.
* Dokumenty przewozowe, składowe i ubezpieczeniowe.
* Dokumenty kontroli i pochodzenia jako uzupełniające.
* Kwestie zgodności dokumentacji w zwyczajach UCP 600.

1. **DOCHODZENIE SPRAW SPORNYCH W EKSPORCIE.**

* Arbitraż instytucjonalny i ad hoc.
* Wzorcowe klauzule arbitrażowe w różnych sądach.
* Procedury arbitrażowe i sądy ponadnarodowe.
* Dochodzenie roszczeń przed sądami państwowymi.
* Porozumienia międzynarodowe o uznawaniu orzeczeń.

**ANALIZA PRZYPADKÓW:**

* praktyczna analiza konkretnych przypadków i zapisów w kontraktach zagranicznych
* analiza dokumentów stosowanych w eksporcie
* omówienie konkretnych sytuacji na podstawie zdjęć z portów, magazynów, składów celnych, terminali kontenerowych

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 przesyłania pytań na minimum 10 dni przed szkoleniem.

**PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński**.

**Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec w dziale eksportu, 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.

Autor wielu pozycji książkowych poświęconych tematyce handlowej, 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.”,
* „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.”
* „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 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.,*
* *Alupol Packaging S.A.,*
* *Alupol Packaging Kęty Sp. z o.o.,*
* *Alupol Films Sp. z o.o.*
* *AMTRA Sp. z o.o.,*
* *ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,*
* *ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,*
* *AXTONE S.A.,*
* *Avient Colorants Poland Sp. z o.o.,*
* *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,*
* *BMZ Poland Sp. z o.o.,*
* *BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.,*
* *Capgemini Polska Sp. z o.o.,*
* *CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,*
* *CAPCHEM POLAND Sp. z o.o.,*
* *CAT LC Polska Sp. z o.o.,*
* *Cefetra Polska Sp. z o.o.,*
* *CD Cargo Poland 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.,*
* *Develey Polska 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.,*
* *FRoSTA Sp. z o.o.,*
* *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.,*
* *Ground Transportation Systems Polska 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.,*
* *HiT Transport Międzynarodowy, Spedycja i Logistyka Sp. z o.o.,*
* *Homanit Polska Sp. z o.o. Sp. k.,*
* *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.,*
* *KENO 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.,*
* *Lublindis 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.,*
* *Multiprojekt Automatyka sp. z o.o.,*
* *Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,*
* *Neapco Europe Sp. z o.o.,*
* *Nestle Polska S.A.,*
* *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.,*
* *Pepco Poland sp. z o.o.,*
* *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.,*
* *Politechnika Łódzka,*
* *Polmlek Sp. z o.o.,*
* *Polpharma Biologics S.A.,*
* *Polska Agencja Żeglugi Powietrznej,*
* *Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.,*
* *Polychem Systems 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 „Porty Lotnicze”,*
* *PFLEIDERER GRAJEWO S.A.,*
* *PFLEIDERER PROSPAN S.A.,*
* *PIT-RADWAR S.A.,*
* *RADMOR S.A.,*
* *Randstad Polska Sp. z o.o.*
* *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.,*
* *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 Bełchatów Sp. z o.o.,*
* *Siemens Sp. z o.o.,*
* *Skandius Sp. z o.o.,*
* *Solaris Bus&Coach sp. z o.o.,*
* *Solid Logistics Sp. z o.o.,*
* *SP Medical Sp. z o.o.,*
* *Sped-Trans Ząbki 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.,*
* *Świecie Recykling Sp. z o.o.,*
* *Tedrive Poland Sp. z o.o.,*
* *TEMPO TP Sp. z o.o. Sp.k.,*
* *Thegra Poland Sp. z o.o.,*
* *TI Poland Sp. z o.o.,*
* *TORPOL S.A.,*
* *TOTAL Polska Sp. z o.o.,*
* *TotalEnergies Marketing 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.*
* *Vetro Sp. z o.o.,*
* *VGL Group Sp. z o.o.,*
* *VOLVO Polska Sp. z o.o.,*
* *WAMA AB,*
* *WAVIN Polska S.A.,*
* *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.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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. | | | | |
| **MIEJSCE** | **TERMINY SZKOLENIA**  **ONLINE** | **CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH**  **DO DNIA:** | **HARMONOGRAM ZAJĘĆ** | |
| **ONLINE**  **WIRTUALNA**  **SALA ATL** | 10-11.06.2024  14-15.10.2024  16-17.12.2024 | 03.06.2204  04.10.2024  06.12.2024 | **Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings.**   * 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 1390 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: 1490 + 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** | 13-14.06.2024  08-09.10.2024 | 05.06.2024  30.09.2024 | **Hola Hotel Katowice\*\*\*\***  ul. Bytkowska 1a |
| **WARSZAWA** | 17-18.06.2024  10-11.10.2024 | 07.06.2024  02.10.2024 | **Hotel Ibis Stare Miasto\*\*\***  ul. Muranowska 2 |
| **GDAŃSK** | 27-28.06.2024  29-30.08.2024 | 19.06.2024  21.08.2024 | **Hotel Scandic\*\*\***  ul. Podwale Grodzkie 9 |

**Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1890 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: 2090 + 23% VAT.**

FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o podpisanie i przesłanie skanu na adres: atl@atl.edu.pl

**Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Eksport w przedsiębiorstwie.”**

🞎 **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 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 **zgodę 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**](https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF)**>>**\*\* 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 dokonanym 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 PODPISDatabaseID=58563E5320204C4F46522D21|ContactID=3A573E532020474F46522D21|**