

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

EKSPORT W PRZEDSIĘBIORSTWIE WEJŚCIE NA RYNEK I REALIZACJA TRANSAKЦИИ 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 wewnątrzspółnotowych, 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 udziałowi 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 wewnątrzspółnotowych, 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. WARUNKI DOSTAW W TRANSAKCJACH EKSPORTOWYCH.

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

8. 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.

9. 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.

10. 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 FIRMLI (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 Misięk 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.,
- 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.,
- FROSTA Sp. z o.o.,
- Geis PL Sp. z o.o.,
- GP ECO Sp. z o.o.,
- FLSmith 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 „Sędecki 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.,
- GWV 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.,
- 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.,
- Lublinkis Sp. z o.o.,
- Leica Geosystems Sp. z o.o.,
- LX Pantas 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.,
- Metropol 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 Żegluga 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 GRAJEWÓ 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.,
- Rytko Sp. z o.o.,
- Rzeszowskie Zakłady Drobniarskie 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 Recycling 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.,
- TunZ 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	03.06.2024 04.10.2024 06.12.2024	<p>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings.</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 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 przesać 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 przeglądarki 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. Lucciego 26, 02-928 Warszawa, **w celu oferowania usług szkoleniowych**, i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

Oświadczam, że nie jestem Uczestnikiem Szkolenia oraz, że przed dokonaniem przeze mnie zgłoszeniem uczestnictwa w Szkoleniu, poinformowałem zgłoszonego przeze mnie Uczestnika o przekazaniu jego danych osobowych ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, jako administratorowi danych osobowych, o celu i zakresie zbierania danych osobowych przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz o możliwości wniesienia przez Uczestnika żądania do zaprzestania przetwarzania jego danych osobowych lub wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jego danych osobowych zgodnie z RODO.

* **Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <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