|  |  |
| --- | --- |
| **ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:** | |
| **HANDEL WEWNĄTRZWSPÓLNOTOWY**  **EKSPORT, IMPORT** | |
| **Szkolenia online – wirtualna sala ATL** | **Szkolenia stacjonarne** |
| 13.10.2022 | **Warszawa:**  12.10.2022 |

**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. nowe bazy dostawy wg. Incoterms).

**Naszym celem jest pokazanie, jak dokonywać eksportu, importu i prowadzić handel wewnątrzwspólnotowy, 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: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu, oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i rozliczanie umów z partnerami zagranicznymi.

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

* uporządkują wiedzę na temat systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
* zdobędą wiedzę na temat skutecznego wchodzenia na rynki zagraniczne, a także analizy tych rynków jako źródeł zaopatrzenia,
* zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia działalności handlowej zarówno w formie dostaw i zakupów wewnątrzwspólnotowych, jak i eksportu oraz importu,
* zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się procedurami eksportowymi oraz importowymi, a także dokumentami w handlu zagranicznym,
* nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy zawieraniu umów z partnerem zagranicznym, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
* zdobędą praktyczne umiejętności zabezpieczania transakcji eksportowych i importowych oraz ich rozliczania.
* nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o handlu zagranicznym oraz wewnątrzwspólnotowym, przepisach i ich aktualizacjach,
* zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynków zagranicznych.

**PROGRAM SZKOLENIA:**

1. **AKTUALNOŚCI W ZAKRESIE ZMIAN PRAWNYCH I ZWYCZAJOWYCH.**

* Jakie aktualne rozwiązania prawne należy uwzględnić przy zawieraniu umów z partnerem zagranicznym z UE i spoza UE?
* Jaka jest rola międzynarodowych zwyczajów handlowych, które mają zastosowanie do umów handlowych?
* Dlaczego czasami należy wyłączyć z umowy postanowienia Konwencji NZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (CISG)?
* Kiedy ma zastosowanie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (Rzym I)?
* Jak na negocjowanie terminów płatności w ramach UE wpłynęło wdrożenie Dyrektywy o terminach zapłaty?
* Które z uregulowań mają charakter bezwzględnie obowiązujący, a które można zmieniać umową?

1. **WYBÓR PRAWA WŁAŚCIWEGO W KONTRAKTACH Z PARTNEREM ZAGRANICZNYM.**

* Na czym polegają zasady wyboru prawa właściwego dla umowy według Rozporządzenia Rzym I?
* Co to jest prawo PECL i PICC?
* Jakie prawo ma zastosowanie do umowy w sytuacji braku wyraźnego wyboru prawa?
* Jak powinien prawo negocjować eksporter, a jak importer?
* Co to znaczy domniemany wybór prawa?

1. **USTALANIE BAZY DOSTAWY W EKSPORCIE I IMPORCIE.**

* Jak ująć bazę dostawy w kontrakcie i dlaczego niezbędna jest jej wykładnia wraz z rokiem edycji?
* Jakie były najważniejsze zmiany w nowej wersji INCOTERMS 2020 i jak stosować nowe reguły, w tym DPU?
* Czy kontrakty oparte na zlikwidowanej regule DAT są ważne i czy można dokonać na ich podstawie odprawy celnej?
* Kiedy w umowach mają zastosowanie zwyczaje RAFTD i COMBITERMS?

1. **PREFERENCJE W ZAKRESIE SPOSOBU ROZLICZEŃ KONTRAKTU.**

* Ile wynosi maksymalny, dopuszczalny termin płatności w UE i jakie są konsekwencje innego uregulowania tej kwestii w umowie?
* Jakie pojawiły się alternatywy gwarancji bankowych według zwyczajów URDG 758 i w praktyce bankowej?
* Jak rozliczać umowy akredytywą według UCP 600, w tym STANBY L/C oraz wykorzystać niekonwencjonalne zabezpieczenia finansowe umów?

1. **ZAWIERANIE UMÓW W FORMIE OFERTY Z PARTNERAMI ZAGRANICZNYMI – PRAKTYKA NA RÓŻNYCH RYNKACH.**

* Jak zawierać umowy w formie oferty z partnerem z UE i spoza UE, zgodnie z postanowieniami Konwencji CISG?
* W którym momencie uważa się za uzgodnione ogólne warunki sprzedaży / zakupu, w różnych systemach prawnych?
* Jakie postanowienia dotyczące oferty zawiera Konwencja CISG?
* Ile czasu wiąże oferta w handlu zagranicznym, w zależności od formy, w której została złożona?

1. **NEGOCJOWANIE ZABEZPIECZEŃ W KLAUZULACH KONTRAKTOWYCH PRZEZ EKSPORTERA I IMPORTERA.**

* Jakie są zasady negocjowania klauzul umów jednodokumentowych, zgodnych z koncepcją kontraktów wzorcowych i wykładnią ICC?
* Jaka jest wykładnia siły wyższej i jak powinno być to ujęte w kontrakcie?
* Dlaczego kary umowne mogą być niebezpieczne dla kupującego?
* W jaki sposób sprzedający może zabezpieczyć się przed ryzykiem wysokiej odpowiedzialności z tytułu kar umownych?
* Kiedy kary umowne nie zabezpieczają właściwie interesów kupującego, w szczególności w sytuacji wysokiej szkody, spowodowanej niedotrzymaniem terminu dostawy?
* Czy można ustalać kary z partnerami zagranicznymi za opóźnienie czy tylko za zwłokę?
* Jak formułować klauzule poufności i praw autorskich w odniesieniu do podmiotów zagranicznych?
* Kiedy można odstąpić od umowy, dokonać zmiany jej postanowień w sytuacji nadzwyczajnej zmiany stosunków, zwolnić się od odpowiedzialności kontraktowej w ramach eksportu, importu i dostaw wewnątrzwspólnotowych?

1. **PRECYZOWANIE W UMOWIE ODPOWIEDZIALONOŚCI Z TYTUŁU JAKOŚCI TOWARU CZY USŁUGI.**

* W jakich sytuacjach kupujący może dochodzić roszczeń z tytułu jakości przez okres dłuższy niż określony w gwarancji jakości?
* Co to znaczy niezgodność dostawy z umową i jak do tego odnosi się Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów?
* Jak można wyłączyć niekorzystne dla eksportera postanowienia Konwencji CISG?
* Jak uwzględnić w umowach problem odpowiedzialności za produkt niebezpieczny w prawodawstwie UE?

1. **USTALANIE SPOSOBU ROZSTRZYGANIA SPRAW SPORNYCH W OBROCIE Z ZAGRANICĄ.**

* Kiedy warto wynegocjować sąd państwowy a kiedy arbitraż?
* Dlaczego czasami nie należy wybierać sądu czy arbitrażu we własnym kraju?
* Jakie postanowienia Konwencji nowojorskiej są kluczowe przy wyborze sądów arbitrażowych?
* Co to jest tzw. organ kompetentny do rozstrzygania sporów zagranicznych?
* W jaki sposób zabezpieczać skuteczne dochodzenie roszczeń wobec partnerów z odległych rynków?

**Analiza przypadków (CASE STUDY):**

* praktyczna analiza konkretnych przypadków i zapisów w umowach z partnerem zagranicznym,
* analiza dokumentów stosowanych w handlu zagranicznym,
* 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. Uczestnicy otrzymują obszerny komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.

* + - **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
    - Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na minimum 10 dni przed jegoterminem**.**

**PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński**.

**Jest uznanym specjalistą w zakresie negocjowania i zawierania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, pracując w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.** Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce, w tym w zakresie negocjacji z partnerami zagranicznymi oraz analizy umów pod względem pułapek i niekorzystnych sformułowań. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur.

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

Inne pozycje autorstwa dr Wojciecha Budzyńskiego poświęconych tematyce handlowej to, m.in.: „Eksport w przedsiębiorstwie” (2016), „Zakupy w przedsiębiorstwie” (2016) „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK 2015),  „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.” (2015), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera (2014), „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

**SZKOLENIA ZAMKNIĘTE**

**– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE (TAKŻE ONLINE) PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL:** [**atl@atl.edu.pl**](mailto:atl@atl.edu.pl)

***Szkolenia zamknięte organizowaliśmy m.in. dla:***

* *ABB Sp. z o.o.,*
* *Aesculap Chifa Sp. z o.o.,*
* *Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,*
* *Agencja Mienia Wojskowego,*
* *Agrifeed Sp. z o.o.,*
* *ALK-Abello Poland Sp. z o.o.,*
* *ALNOR Systemy Wentylacji Sp. z o.o.,*
* *ALSTOM Power Sp. z o.o.,*
* *ALTADIS POLSKA S.A.,*
* *ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,*
* *ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,*
* *AXTONE S.A.,*
* *Backer OBR Sp. z o.o.,*
* *Bahlsen Polska Sp. z o.o.,*
* *Bank BGŻ BNP Paribas S.A.,*
* *Bank Ochrony Środowiska S.A.,*
* *BARLINEK S.A.,*
* *Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.,*
* *BE & K Europe Sp. z o.o.,*
* *BELL P.P.H.U.,*
* *Bischof + Klein Polska GmbH,*
* *BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.,*
* *Capgemini Polska Sp. z o.o.,*
* *CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,*
* *CAT LC Polska Sp. z o.o.,*
* *Cereal Partners Poland Toruń-Pacific Sp. z o.o.,*
* *CHEMNOVATIC Sp. z o.o., Sp. k.,*
* *CIECH S.A.,*
* *CLIP Logistyka Sp. z o.o.,*
* *CP GLASS S.A.,*
* *CTL Logistics Sp. z o.o.,*
* *CZACH-POMIAR Sp. z o.o.,*
* *Dajar Sp. z o.o.,*
* *Davis Poland Sp. z o.o. Sp. K,*
* *DB Cargo Polska S.A.,*
* *DB Logistic Sp. z o.o.,*
* *DB Schenker Rail Polska S.A.,*
* *DBI Plastics Sp. z o.o.,*
* *Dedra-Exim Sp. z o.o.,*
* *DEMIURG s.c.,*
* *DONE Deliveries Misiek i Wspólnicy sp.j.,*
* *DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp. k.,*
* *DREXIA Tomasz Wojtasik,*
* *Dora – Metal Sp. z o.o.,*
* *Energoserwis S.A.,*
* *ENERIS Surowce S.A.,*
* *EnerSys Sp. z o.o.,*
* *Elektrociepłownie Warszawskie S.A.,*
* *Fabryka Maszyn „Bumar-Koszalin” S.A.,*
* *Fabryka Mebli Okrętowych FAMOS Sp. z o.o.,*
* *Fabryka Porcelany „Wałbrzych” S.A.,*
* *Famot Pleszew Sp. z o.o.,*
* *Farby KABE Polska Sp. z o.o.,*
* *Federal-Mogul Bimet S.A.,*
* *Federal – Mogul Gorzyce S.A.,*
* *Fabryka Taśm Transporterowych Wolbrom S.A.,*
* *Geis PL Sp. z o.o.,*
* *GP ECO Sp. z o.o.,*
* *FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,*
* *GDDKiA,*
* *Geis PL Sp. z o.o.,*
* *General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.,*
* *Glencore Polska Sp. z o.o.,*
* *Gospodarstwo Pasieczne „Sądecki Bartnik” Sp. z o.o.,*
* *Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.,*
* *Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A.,*
* *Grupa Topex Sp. z o.o.,*
* *GWW Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Sp. P.,*
* *Grupa Lotos S.A.,*
* *Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny S.A.,*
* *Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.,*
* *Haas Group International Sp. z o.o.,*
* *Hilton Foods Ltd. sp. z o.o.,*
* *Huta Zawiercie S.A.,*
* *Huta Pokój S.A.,*
* *„HOLDING-ZREMB” Gorzów S.A.,*
* *Hobas System Polska Sp. z o.o.,*
* *Hutchinson Poland Sp. z o.o.,*
* *Igepa Polska Sp. z o.o,.*
* *ILS Sp. z o.o.,*
* *IMPEL S.A.,*
* *INCO-VERITAS S.A.,*
* *International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,*
* *IMPRESS DECOR POLSKA Sp. z o.o.,*
* *INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,*
* *IPSEN LOGISTICS Sp. z o.o.,*
* *JTI Polska Sp. z o.o.,*
* *KABAT TYRE Sp. z o.o. sp.j.,*
* *KAN Sp. z o.o.,*
* *Keller Polska Sp. z o.o.,*
* *Kerry Polska Sp. z o.o.,*
* *Kompania Piwowarska S.A.,*
* *Kongskilde Polska Sp. z o.o.,*
* *KONIG TRANS SPEDITION Sp. z o.o.,*
* *Korporacja KGL S.A.,*
* *Kurita Polska Sp. z o.o.,*
* *Lagardere Travel Retail Sp. z o.o.,*
* *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.,*
* *Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,*
* *Neapco Europe Sp. z o.o.,*
* *NOVOL Sp. z o.o.,*
* *Opel Polska Sp. z o.o.,*
* *OBR Centrum Techniki Morskiej S.A. w Gdyni,*
* *ORLEN OIL Sp. z o.o.,*
* *ORLEN KolTrans Sp. z o.o.,*
* *ORLEN Paliwa Sp. z o.o.,*
* *OS Specjalistycznych Straży Granicznej w Lubaniu,*
* *PCC Rokita S.A.,*
* *P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,*
* *PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,*
* *Perre René Sp. z o.o.,*
* *Philips Lighting Poland S.A.,*
* *PERN S.A.,*
* *PKN Orlen S.A.,*
* *PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,*
* *PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.,*
* *POCH S.A.,*
* *Poland Smelting Technologies „POLST” Sp. z o.o.,*
* *Polargos Sp. z o.o.,*
* *Polcotton Sp. z o.o.,*
* *Polmlek Sp. z o.o.,*
* *Polpharma Biologics S.A.,*
* *Polska Agencja 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.,*
* *PMO „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.,*
* *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.,*
* *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.,*
* *TUnŻ Warta S.A.,*
* *TZMO S.A.,*
* *UNIFEEDER A/S S.A. Oddział w Polsce,*
* *Valvex S.A.,*
* *Vesuvius Poland Sp. z o.o.,*
* *VGL Group Sp. z o.o.,*
* *VOLVO Polska Sp. z o.o.,*
* *WAMA AB,*
* *WEN s.c.,*
* *Werner Kenkel Sp. z o.o.,*
* *Winterhalter Gastronom Polska Sp. z o.o.,*
* *Wood-Mizer Industries Sp. z o.o.,*
* *Wrigley Poland Sp. z o.o.,*
* *Warszawskie Zakłady Farmaceutyczne Polfa S.A.,*
* *Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2 S.A.,*
* *WPT Polska Sp. z o.o. Sp. k.,*
* *Wrocławskie Zakłady Zielarskie„Herbapol” S.A.,*
* *Versalis International Societe Anonyme S.A.*
* *VESUVIUS Poland Sp. z o.o.,*
* *Yara Poland Sp. z o.o.,*
* *Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,*
* *Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,*
* *Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,*
* *Zbych-Pol & Mobet Sp. z.o.o.,*
* *ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.*
* *ZMG Sp. z o.o.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| INFORMACJE ORGANIZACYJNE: 🕿 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**  **ON-LINE** | **CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH**  **DO DNIA:** | **HARMONOGRAM ZAJĘĆ** | |
| **ONLINE**  **WIRTUALNA**  **SALA ATL** | 13.10.2022 | 06.10.2022 | **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 760 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:**

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

**Cena po okresie promocji: 860 + 23% VAT.**

**SZKOLENIA STACJONARNE:**

#### **Czas trwania szkolenia stacjonarnego**: 10.00-16.00

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MIASTO** | **TERMIN SZKOLENIA** | **CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:** | **MIEJSCE SZKOLENIA** |
| **WARSZAWA** | 12.10.2022 | 04.10.2022 | **Hotel Ibis Stare Miasto**  ul. Muranowska 2 |

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

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

**Cena po okresie promocji: 960 + 23% VAT.**

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

**Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Handel wewnątrzwspólnotowy, eksport, import.”**

**online** w terminie:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** 🞎 **stacjonarnie** (miasto i termin):**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Imię i nazwisko** | **e-mail** | **stanowisko** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |

Firma (dane do faktury) :........................................................................................................................................................................................

Miejscowość: .................................................................................... ulica .............................................................................. kod ......................

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać na adres e-mail: ........................................................................................................

Kontakt telefoniczny: ........................................................ NIP: ................................................................. **NIP ATL: 5213358018**

**Warunki uczestnictwa w szkoleniu:** prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

**SZKOLENIE ON-LINE:** Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

🞎 **Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń**\* oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa   
93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

**Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.**

🞎 Oświadczamy, że **jesteśmy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT   
bez naszego podpisu.

🞎 Wyrażamy **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|**