|  |
| --- |
| **ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:**  |
| **JAK UNIKAĆ PUŁAPEK W UMOWACH I FORMUŁOWAĆ NIEZBĘDNE ZABEZPIECZENIA?** |
| **Szkolenia online – wirtualna sala ATL** | **Szkolenia stacjonarne** |
| 22.03.202417.06.2024 | **Warszawa:**18.03.2024 |

**Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę?**

**Podstawą współpracy pomiędzy partnerami handlowymi powinno być wzajemne zaufanie. Niestety, wielu partnerów uznaje ten fakt jedynie do momentu powstania sporu, a o ten w trakcie realizacji umowy nie jest trudno. Dlatego też, każdy z partnerów stara się w jak najlepszy sposób zabezpieczyć zapisami umowy.** Powszechnie wiadomo, że takie zabezpieczenia, w szczególności korzystne dla jednego z partnerów, są przedmiotem ostrego sprzeciwu drugiej strony.

**Wielu handlowców stara się więc podejść do tego problemu manipulacyjnie – jak „przemycić” w umowie określone zapisy, żeby partner nie zwrócił na to uwagi.** Niektórzy robią to „na wszelki wypadek”, ale są tacy, którzy potrafią to później skutecznie wykorzystać i to wcale nie w sytuacji spornej. **Takie zapisy nazywamy pułapkami, ale trzeba zdawać sobie sprawę, że słowo „pułapka” może oznaczać też brak zapisu, który powinien się pojawić, a nie uzgodniono takiej kwestii, co powoduje zastosowanie względnie obowiązujących rozwiązań prawnych czy zwyczajów, niekorzystnych dla naszej firmy.**

Pamiętajmy, że w umowie znacznie trudniej szuka się tego, czego w niej nie ma. Mimo dużego zainteresowania w tym zakresie, zdecydowanie odmawiamy uczenia tego, jak stosować pułapki wobec partnera. Naszym obowiązkiem jest jednak uczenie tego, jak takich pułapek unikać i jak przed nimi się zabezpieczać. Bezpieczeństwo bieżące i ograniczenie kosztownej odpowiedzialności w przyszłości są argumentami, za traktowaniem naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

**Do kogo kierujemy nasze szkolenie:**

Kadry menedżerskiej i handlowców, pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu, oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i realizowanie umów z partnerami zagranicznymi. Zapraszamy też przedstawicieli małych przedsiębiorstw.

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

* zdobędą wiedzę w zakresie posługiwania się klauzulami umownymi przy zawieraniu umów handlowych,
* uporządkują wiedzę na temat systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
* zdobędą wiedzę na temat skutecznego analizowania klauzul kontraktowych pod kątem niebezpieczeństw i pułapek,
* zdobędą wiedzę odnośnie zasad interpretacji niebezpiecznych sformułowań w klauzulach handlowych,
* zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się klauzulami kontraktowymi w umowach i warunkach ogólnych umów,
* nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi pułapkami przy zawieraniu umów handlowych, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
* zdobędą praktyczne umiejętności zabezpieczania interesów własnej firmy w klauzulach umownych, w tym eliminowania największych zagrożeń,
* nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o klauzulach umownych, pułapkach w umowie, przepisach i ich aktualizacjach,
* zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynku krajowego i rynków zagranicznych,
* zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z różnej interpretacji zapisów umowy.

**PROGRAM SZKOLENIA:**

1. **JAKIE RYZYKA WIĄŻĄ SIĘ Z UMOWĄ Z PARTNEREM KRAJOWYM I ZAGRANICZNYM?**
* Jakie ryzyka związane są z umową krajową a jakie z kontraktem zagranicznym?
* Jak ustalić z góry problemy, które mogą pojawić się na etapie realizowania umowy?
* Jak zmiana sytuacji rynkowej może wpłynąć na znalezienie się jednej ze stron w trudnej sytuacji lub na brak możliwości realizacji umowy krajowej lub kontraktu?
1. **JAK PARTNERZY MOGĄ W SPOSÓB MANIPULACYJNY STARAĆ SIĘ UJĄĆ NIEKORZYSTNE DLA NAS SFORMUŁOWANIA W UMOWACH KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH?**
* Jakie są problemy wynikające z nieświadomych błędów w umowie?
* Jakie są problemy wynikające z braku prognozowania skutków określonych zapisów umownych?
* Jakie mogą być konsekwencje pominięcia określonych zapisów w umowie?
* W jaki sposób partnerzy dokonują manipulacyjnych sformułowań w klauzulach zasadniczych?
* W jaki sposób partnerzy dokonują manipulacyjnych sformułowań w klauzulach ogólnych umowy?
1. **GDZIE SZUKAĆ NIEBEZPIECZEŃSTW W UMOWACH I KONTRAKTACH HANDLOWYCH?**
* Które metody wyszukiwania pułapek są najskuteczniejsze?
* Dlaczego powinniśmy starać się szukać w umowach tego czego tam nie ma?
* Jakich konkretnych kwestii dotyczą niebezpieczeństwa polegające na zamieszczeniu niekorzystnych sformułowań w umowie krajowej lub kontrakcie zagranicznym?
* Jakich konkretnych kwestii dotyczą niebezpieczeństwa polegające na braku koniecznych uregulowań w umowie krajowej lub kontrakcie zagranicznym?
1. **JAK UNIKAĆ NIEBEZPIECZEŃSTW BĘDĄC KUPUJĄCYM LUB IMPORTEREM?**
* Jakie są najczęściej spotykane niebezpieczeństwa w umowie stosowane przez sprzedających i eksporterów?
* Gdzie w umowie powinien szukać niebezpieczeństw kupujący?
* W jaki sposób manipulacyjne partner może wykorzystywać ofertę oraz potwierdzenie zamówienia i jak temu zapobiegać?
* Jak zapobiegać włączaniu niekorzystnych sformułowań w Ogólnych Warunkach Sprzedaży?
* Jak powinien unikać kupujący zobowiązania w umowie do odpowiedzialności za niedotrzymanie?
1. **JAK UNIKAĆ NIEBEZPIECZEŃSTW BĘDĄC SPRZEDAJĄCYM LUB EKSPORTEREM?**
* Jakie są najczęściej spotykane niebezpieczeństwa w umowie stosowane przez kupujących i importerów?
* W jaki sposób manipulacyjne partner może wykorzystywać zapytanie ofertowe oraz zamówienie i jak temu zapobiegać?
* Jak zapobiegać włączaniu niekorzystnych sformułowań w Ogólnych Warunkach Zakupu?
* Jak powinien unikać sprzedający zobowiązania w umowie do odpowiedzialności za podmioty trzecie, czy za bark dostawy spowodowany siłą wyższą?
1. **JAK ELIMINOWAĆ NIEZGODNOŚCI W UMOWACH I KONTRAKTACH?**
* Jakie są zasady pierwszeństwa poszczególnych części umowy i jak rozwiązywać niezgodności pomiędzy nimi?
* Jakie niebezpieczeństwa pojawiają się w załącznikach do umowy?
* Które z zapisów w jej części zasadniczej mogą aktywować odmienne postanowienia w częściach uzupełniających?
* Kiedy rozbieżności pomiędzy umową a warunkami ogólnymi na stronie www partnera mogą stanowić niebezpieczeństwo?
1. **JAK ODWOŁAĆ SIĘ DO PRAWA WŁAŚCIWEGO W CELU ELIMINOWANIA NIEBEZPIECZEŃSTW?**
* Kiedy można obronić się przed niekorzystnymi postanowieniami prawno-zwyczajowymi, poprzez właściwe ich wyłączenie w tekście, a kiedy będzie to nieskuteczne?
* W jaki sposób partner może wesprzeć się w sytuacji spornej systemem uwarunkowań umowy (konwencjami, prawem UE, ustawami, uzansami i zwyczajami)?
* Które z niebezpieczeństw mogą wynikać z Konwencji CISG i nowojorskiej oraz zwyczajów i uzansów?
1. **JAK RELACJE PARTNERSKIE Z PARTNEREM HANDLOWYM WYKORZYSTAĆ DO ELIMINOWANIA ZAGROŻEŃ W UMOWACH?**
* Na czym powinny polegać relacje partnerskie w biznesie i jak uświadomić to partnerowi?
* Jakich argumentów użyć wobec partnera w trudnej sytuacji, która wyniknęła z niebezpiecznych zapisów w umowie?
* Jak budować relacje z partnerem w celu rozwiązywania problemów, pojawiających się na etapie realizacji umowy?

**Analiza przypadków (case study):**

* wyszukiwanie pułapek w kontraktach eksportowych i importowych oraz umowach krajowych,
* analiza umów i procedur pod kątem zabezpieczeń przed pułapkami,
* analiza bieżących problemów uczestników (na przykładach).

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 związanych z tematyką szkolenia na minimum 10 dni przed jegoterminem**.**

**PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński**.

**Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych (w tym zakupowych) 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.

Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wielu rynkach zagranicznych. Autor kilkudziesięciu wydawnictw poświęconych tematyce handlowej w tym klauzul kontraktowych, 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**

**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 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.,*
* *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.,*
* *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.,*
* *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,*
* *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 🖳 ww.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** **ON-LINE** | **CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH** **DO DNIA:** | **HARMONOGRAM ZAJĘĆ** |
| **ONLINE****WIRTUALNA** **SALA ATL** | 22.03.202417.06.2024 | 15.03.202410.06.2024 | **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 790 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: 890 + 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** | **TERMINSZKOLENIA** | **CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:** | **MIEJSCE SZKOLENIA** |
| **WARSZAWA** | 18.03.2024 | 08.03.2024 | **Hotel Ibis Stare Miasto**ul. Muranowska 2 |

**Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1160 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: 1260 + 23% VAT.**

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

**Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Jak unikać pułapek w umowach i formułować niezbędne zabezpieczenia.”**

🞎 **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 **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|**