

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

NEGOCJACJE RELACYJNE

DOSKONALENIE UMIEJĘTNOŚCI PROWADZENIA TRUDNYCH NEGOCJACJI Z JEDNOCZESNYM UMOCNIENIEM RELACJI Z KLIENTEM

Szkolenia online – wirtualna sala ATL

Szkolenia stacjonarne

19-20.05.2022

Katowice: 06-07.06.2022 **Warszawa:** 09-10.06.2022 **Poznań:** 20-21.06.2022 **Gdańsk:** 29-30.06.2022

Nasze szkolenie kierujemy do:

osób odpowiedzialnych za prowadzenie twardych negocjacji z trudnym, wymagającym partnerem przy jednoczesnym zachowaniu relacji i zadowolenia Klienta ze współpracy.

Cel szkolenia:

Przygotowanie negocjatorów do samodzielnego i odpowiedzialnego prowadzenia negocjacji w procesie sprzedaży. Doskonalenie umiejętności prowadzenia trudnych negocjacji z jednoczesnym umocnieniem relacji z Klientem.

Korzyści dla uczestników:

- nabycie wiedzy na temat zasad przygotowania się do negocjacji,
- poznanie własnych mocnych stron w negocjacjach,
- utrwalenie metod efektywnej komunikacji,
- umiejętność znajdowania zmiennych negocjacyjnych,
- poznanie metod odkrywania potrzeb drugiej strony,
- rozpoznanie różnych strategii i taktyk prowadzenia negocjacji,
- znajomość technik wywierania wpływu,
- poznanie blefów i technik obrony przed manipulacją,
- nabycie umiejętności kreatywnego rozwiązywania problemów negocjacyjnych,
- zebranie metod radzenia sobie ze stresem negocjacyjnym.

Metody szkoleniowe:

Szkolenie prowadzone jest metodami aktywnymi. Zastosowanie podczas zajęć metody symulacji pozwala słuchaczom aktywnie uczestniczyć w zajęciach. Wykorzystywane także będą nowoczesne środki takie jak: kwestionariusze, case study, wideo itp.

PROWADZĄCY: Maciej Leszczyński

Trener biznesu i rozwoju osobistego. Praktyk z trzynastoletnim doświadczeniem w obsłudze Klienta, sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu. Zna z autopsji zarówno specyfikę prowadzenia biznesowych rozmów negocjacyjnych, jak również wymagania stojące przed skutecznym doradcą bezpośrednim. Posiada kilkuletnie doświadczenie z zakresu zarządzania grupami obsługi i sprzedaży. Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla Kluczowych Klientów. Dyplomowany absolwent: Wydziału Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie, Dwustopniowej, rocznej Szkoły Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Szkoły Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga, Szkolenia akredytacyjnego dla Trenerów Insights Discovery. Podczas ostatnich trzynastu lat pracy, jako trener konsultant współpracował przy kilkudniowych, jak również kilkumiesięcznych projektach szkoleniowo-doradczych z następującymi Firmami:

BZ WBK; BRE BANK; DEUTSCHE BANK; EURONET 24; IKB LEASING POLSKA; LEASING EXPERTS; NBP; PBK LEASING POLSKA; LIBERTY DIRECT; MILLENNIUM LEASING; PTE PZU; TOYOTA LEASING POLSKA/TOYOTA BANK POLSKA; ROYAL PBK; SG EQUIPMENT LEASING; VB LEASING; ZUS; ARLA FOODS; BALLANTINES; BEKO (AGD); CERVA POLSKA; DUNAPAC/EUROBOX; ICT POLAND; INLINE; KOMPANIA PIWOWARSKA; NESTLE; REEBOK; ŚNIEŻKA; USBKEY4U; V&S LUKSUSOWA; BAZY I SYSTEMY BANKOWE; DELL; EVERCONCEPT; EVERSOFIT; EXATEL; HOGART; IBM; INTERIA; MICROSOFT; NETIA; ORACLE; SAD; S&T SERVICES; TELEKOMUNIKACJA POLSKA; VECTRA; AUCHAN; AVANS; BIMS PLUS; MAKRO CASH AND CARRY; POCZTA POLSKA; POLISH TRAVEL QUO VADIS; SPS HANDEL - ZIELONY MARKET; RENAULT; TOTALIZATOR SPORTOWY; AMGEN; CIBA VISION; NEWDERM; NOVARTIS; PHOENIX PHARMA; PIERRE FABRE; CEMEX; CHRYSO; FLEXLINK SYSTEMS POLSKA; HANZA GRUPA INWESTYCYJNA; HISPANO SUIZA POLSKA; KEMIRA; LONG BRIDGE; MEDUSAE-LED; MUREXIN; SKANSKA PROPERTY POLAND; WICHARY; AGRO-BAKAŁARZEWO; AGRO-BIZNES; AGRO-PLUS; AGROSIMEX; FRESH MAZOVIA; KAZGOD; NAROLCO; OHZIPR; TAMARK; TARGET; AXEL SPRINGER; BOUNIER BUSINESS POLSKA; EGMONT POLSKA; MEDIA EKSPRES; OMNIPRO; OPTIMEDIA; POLSKIE RADIO; TEQUILA POLSKA; TIME (RADIO ESKA); PW RZECZPOSPOLITA; KOLEJE MAZOWIECKIE; TRAMWAJE WARSZAWSKIE; URZĄD MIASTA STOŁECZNEGO WARSZAWY; URZĄD MIASTA WIELUŃ; URZĄD WOJEWÓDZKI W GORZOWIE WIELKOPOLSKIM; AS KONTAKT; DUN AND BRADSTREET POLAND; ERNST&YOUNG; KEMA QUALITY POLSKA; MDDP; PGE OBRÓT; PGNIG; VATTENFALL; WILHELMSSEN SHIPS EQUIPMENT.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Wprowadzenie

- Ćwiczenie integracyjno- wprowadzające.
- Cele, korzyści i metody pracy.
- Program szkolenia.
- Oczekiwania uczestników.

2. Wstęp do negocjacji.

- Definicje i fakty dotyczące negocjacji.
- Cechy osobiste i ich znaczenie w procesie prowadzenia negocjacji handlowych.
- Diagnoza własnego potencjału oraz analiza najczęściej występujących „typów” negocjacyjnych.

3. Komunikacja w procesie negocjacji.

- Warunki skutecznej komunikacji w procesie negocjacji.
- Efektywność komunikacji werbalnej – argumentacja i zasady przekonywania.
- Przekaz niewerbalny – znaczenie obserwacji partnera.
- Sterowanie procesem komunikacji w zależności od preferencji (typologii) klienta.

4. Przygotowanie do negocjowania kontraktów handlowych.

- Efektywne planowanie negocjacji.
- Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora.
- Potrzeby własne i identyfikacja potrzeb drugiej strony.
- Zasady i metody zbierania informacji o partnerze.

5. Zmienne negocjacyjne.

- Określanie zmiennych negocjacyjnych.
- Priorytet zmiennych dla obu stron.
- Wartości zmiennych negocjacyjnych.
- Konstruowanie alternatyw – BATNA.

6. Dążenie do rezultatów korzystnych dla obu stron.

- Efekt „wygrany – wygrany”.
- Asertywna wymiana ustępstw.
- Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy.
- Metody budowania pozytywnych relacji negocjacyjnych.

7. Rozróżnianie stanowisk i interesów stron.

- Cele i stanowiska.
- Potrzeby i interesy.
- Negocjacje jako metoda zaspakajania potrzeb.
- Odkrywanie interesów partnera.

8. Manipulacje w negocjacjach.

- Taktyki i blefy negocjacyjne.
- Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania.
- Demaskowanie gier handlowo – negocjacyjnych.

9. Sytuacje trudne w negocjacjach.

- Przełamywanie impasu w negocjacjach.
- Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą.
- Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji.

10. Jestem górą spokoju.

- Metody pozwalające dystansować się od negatywnych emocji.
- Zasady zapobiegania i radzenia sobie ze stresem.
- Odwołanie się do swoich mocnych stron.

11. Podsumowanie szkolenia – przyszłe działania.

- Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia.
- Zarys indywidualnej implementacji nabytych umiejętności w codziennej pracy.

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

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

Szkolenia zamknięte organizowaliśmy m.in. dla:

- ABB Sp. z o.o.,
- Aesculap Chifa Sp. z o.o.,
- Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,
- Agencja Mienia Wojskowego,
- Agrifeed Sp. z o.o.,
- ALK-Abello Poland Sp. z o.o.,
- ALNOR Systemy Wentylacji Sp. z o.o.,
- ALSTOM Power Sp. z o.o.,
- ALTADIS POLSKA S.A.,
- ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,
- ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,
- AXTON 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 Misiak 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.,
- Elektrociepłowni 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 „Sąddecki Bartnik” Sp. z o.o.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A.,
- Grupa Topex Sp. z o.o.,
- GWW Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Sp. P.,
- Grupa Lotos S.A.,
- Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny S.A.,
- Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.,
- Haas Group International Sp. z o.o.,
- Hilton Foods Ltd. sp. z o.o.,
- Huta Zawiercie S.A.,
- Huta Pokój S.A.,
- „HOLDING-ZREMB” Gorzów S.A.,
- Hobas System Polska Sp. z o.o.,
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.,
- Igepa Polska Sp. z o.o.,
- ILS Sp. z o.o.,
- IMPEL S.A.,
- INCO-VERITAS S.A.,
- International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,
- IMPRESS DECOR POLSKA Sp. z o.o.,
- INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,
- IPSEN LOGISTICS Sp. z o.o.,
- JTI Polska Sp. z o.o.,
- KABAT TYRE Sp. z o.o. sp.j.,
- KAN Sp. z o.o.,
- Keller Polska Sp. z o.o.,
- Kerry Polska Sp. z o.o.,
- BSH Sprzęt 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.,
- Mondí Świecie S.A.,
- Monosuisse Sp. z o.o.,
- Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,
- Neapco Europe Sp. z o.o.,
- NOVOL Sp. z o.o.,
- Opel Polska Sp. z o.o.,
- OBR Centrum Techniki Morskiej S.A. w Gdyni,
- ORLEN OIL Sp. z o.o.,
- ORLEN KolTrans Sp. z o.o.,
- ORLEN Paliwa Sp. z o.o.,
- Ośrodek Szkoleń Specjalistycznych Straży Granicznej w Lubaniu,
- PCC Rokita S.A.,
- P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,
- PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,
- Perre René Sp. z o.o.,
- Philips Lighting Poland S.A.,
- PERN S.A.,
- PKN Orlen S.A.,
- PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,
- PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.,
- POCH S.A.,
- Poland Smelting Technologies „POLST” Sp. z o.o.,
- Polargos Sp. z o.o.,
- Polcotton Sp. z o.o.,
- Polmlek Sp. z o.o.,
- Polpharma Biologics S.A.,
- Polska Agencja Żegluga Powietrznej,
- Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.,
- PORTA KMI Poland Sp. z o.o.,
- POZ-BRUK Sp. z o.o. Sp. J.
- Przemysłowe Centrum Optyki S.A.,
- Przedsiębiorstwo Materiałów Ogniotrwałych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Party 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 Śrubry 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. Oddział w Polsce,
- VESUVIUS Poland Sp. z o.o.,
- Yara Poland Sp. z o.o.,
- Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,
- Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,
- Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,
- Zbych-Pol & Mobet Sp. z o.o.,
- ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.
- ZMG Sp. z o.o.

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 lub Clickmeeting.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
ONLINE WIRTUALNA SALA ATL	19-20.05.2022	12.05.2022	<p>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings lub Clickmeeting.</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 1230 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

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

Cena po okresie promocji: 1330 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00 (I dnia), 9.00-15.00 (II dnia)

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

MIASTO	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	MIEJSCE SZKOLENIA
KATOWICE	06-07.06.2022	27.06.2022	Hotel Vienna House Easy Katowice ul. Sokolska 24
WARSZAWA	09-10.06.2022	31.05.2022	Hotel Ibis Stare Miasto ul. Muranowska 2
POZNAŃ	20-21.06.2022	10.06.2022	Hotel Mercure Poznań Centrum ul. Roosevelta 20
GDAŃSK	29-30.06.2022	20.06.2022	Hotel Scandic ul. Podwale Grodzkie 9

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1490 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

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

Cena po okresie promocji: 1690 + 23% VAT.

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

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Negocjacje relacyjne.”

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.

SKOLENIE 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](#)** ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1 i ust. 2 Ogólnego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, Dalej jako: RODO).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. A. Locciego 26, 02-928 Warszawa, [w celu oferowania usług szkoleniowych](#), i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

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

***Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/REGULAMIN.PDF>

** **Klauzula informacyjna** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF>

.....
PIECZĄTKA I PODPIS