

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

## NEGOCJACJE ZAKUPOWE

### JAK DOBRAĆ NAJLEPSZE TAKTYKI NEGOCJACYJNE ŻEBY KUPIĆ NAJKORZYSTNIEJ?

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne	
16-17.12.2024	<b>Katowice:</b> 14-15.11.2024	<b>Warszawa:</b> 21-22.11.2024

#### Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

W ramach programów szkoleń z negocjacji najczęściej uczestnicy odgrywają scenki negocjacyjne na przykładach mało związanych z rzeczywistymi negocjacjami handlowymi. **Ten program służy jednak pogłębieniu wiedzy kupca – jak zachować się w sytuacjach trudnych, jaką taktykę zastosować, jak odczytać zamierzenia dostawcy i ostatecznie osiągnąć swój cel handlowy.**

**Wszystkie ćwiczenia oparte są na konkretnych sytuacjach handlowych, a kulminacją programu jest inscenizacja negocjacji, najpierw korespondencyjnych, pomiędzy grupami tworzącymi hierarchicznie zorganizowane firmy i zebranych w różnych pomieszczeniach, a na końcu – negocjacji przy wspólnym stole rokowań, z wykorzystaniem konkretnych kalkulacji, dokumentów i oczywiście... taktyk negocjacyjnych.**

Nad przebiegiem negocjacji czuwa trener z bogatym doświadczeniem negocjacyjnym, zdobytym na wielu rynkach, opowiadając jak przełamywać impas z kupcami z różnych kultur. Korzyści, jakie można odnieść z tak praktycznej wiedzy i wymiany doświadczeń także pomiędzy uczestnikami są argumentami, za traktowaniem tego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

#### Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej i handlowców,
  - pracowników działów: zakupów, zaopatrzenia, importu,
  - oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie i zawieranie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.
- Zapraszamy także dostawców!

#### Cel szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy:

- uporządkują swoją wiedzę na temat uwarunkowań negocjacji zakupowych oraz zasad jej wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobędą wiedzę na temat doboru propozycji negocjacyjnych przy zawieraniu umów w sferze zakupów,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia negocjacji zakupowych,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w negocjacjach zakupowych,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy negocjowaniu umów zakupu,
- zdobędą praktyczne umiejętności analizy sytuacji dostawcy oraz jego taktyk i limitów,
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o negocjacjach na rynku zakupowym,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami procesu negocjacji zakupowych,
- zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów i impasu podczas negocjacji zakupowych.

## PROGRAM SZKOLENIA:

### 1. JAK DOBRZE PRZYGOTOWAĆ NEGOCJACJE ZAKUPOWE?

- Jak uzależnić negocjacje zakupowe od segmentu dostawcy i polityki zakupowej?
- Jak ustalić propozycję wyjściową w negocjacjach ze strony kupującego?
- Jak przyjąć strategię negocjacji zakupowych i stworzyć scenariusz ewentualnych ustępstw?
- Jak przygotować się do użycia rekwizytów negocjacyjnych?
- Jak zdobyć wiedzę o firmie dostawcy i osobach negocjujących ze strony dostawcy?
- Jak ustalić limity ustępstw i punkty oporu?

### 2. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE WSTĘPNE W ZAKUPACH?

- Jak ustosunkować się do wstępnej propozycji (oferty) dostawcy?
- Jak negocjować przez telefon?
- Jak prowadzić wstępne negocjacje poprzez wymianę korespondencji?
- Jak stworzyć zapytanie ofertowe i odpowiedzieć na ofertę?
- Jak nie dać się złapać w pułapki wstępnego okresu negocjacji?
- Jak wykorzystać tzw. „koncepcję szachową” przy ustalaniu scenariusza negocjacji?

### 3. JAK PRZYJĄĆ DOSTAWCĘ I JAK ZACHOWAĆ SIĘ JADĄC DO DOSTAWCY?

- Jak przyjąć ekipę negocjacyjną dostawcy?
- Jak nie ulegać presji czasu i nie dać się złapać w pułapkę gościnności?
- Jak zacząć negocjować z monopolistą?
- Jak przygotować pomieszczenie negocjacyjne i koncepcję jego zmiany?
- Jak powitać dostawcę i wykorzystać pierwsze 10 minut rozmowy?
- Jak interpretować mowę ciała w negocjacjach?

### 4. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE CEN ZAKUPU?

- Jak zacząć rozmowy o cenie i jak ją negocjować z dostawcą?
- Jak stworzyć ewentualny limit ustępstw w zakresie ustaleń cenowych?
- Jak namówić dostawcę na negocjacje wokół meritum?
- Jak prowadzić negocjacje dystrybucyjne?
- Jak testować limity dostawcy i ustalić obszar porozumienia?

### 5. JAK NEGOCJOWAĆ POZACENOWE WARUNKI UMOWY Z DOSTAWCĄ?

- Jak negocjować warunki płatności w umowie z punktu widzenia kupującego?
- Jak operować kosztotwórczymi elementami umowy, w tym bazą dostawy?
- Jak negocjować kary umowne i inne warunki ogólne umowy, korzystne dla kupującego?

### 6. JAK SKUTECZNIE KUPUJĄCY MOŻE WYKORZYSTAĆ TAKTYKI NEGOCJACYJNE?

- Jak zastosować taktykę "rosyjskiego frontu"?
- Jak posłużyć się taktyką "nagrody w raju"?
- Jak... (ćwiczenia praktyczne na temat zastosowania i werbalizacji kilkudziesięciu taktyk negocjacyjnych)
- Jak rozpoznać granice dozwolonej manipulacji i jej nie przekraczać?

### 7. JAK SKUTECZNIE BRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ ZE STRONY DOSTAWCY?

- Jak przeciwdziałać taktyce "zdechłej ryby"?
- Jak zareagować na taktykę „inspektora Columbo"?
- Jak... (ćwiczenia praktyczne na temat obrony przed praktykami partnera)
- Jak negocjować zgodnie ze zwyczajami handlowymi?
- Jak zapewnić sobie właściwe i etyczne podejście do negocjacji ze strony różnych dostawców?

## 8. JAK PRZEŁAMYWAĆ IMPAS I WYKORZYSTAĆ TECHNIKI RETORYCZNE?

- Jak przełamać impas w negocjacjach (analiza kilkunastu technik)?
- Jak rozpoznać zamierzenia dostawcy?
- Jak posługiwać się pytaniami w negocjacjach zakupowych?
- Jak zastosować skuteczną perswazję wobec dostawcy?
- Jak posłużyć się taktykami retorycznymi w negocjacjach zakupowych?
- Jak negocjować z dostawcami z różnych krajów?

## 9. JAK KOŃCZYĆ NEGOCJACJE ZAKUPOWE I DOKONYWAĆ PODSUMOWANIA UZGODNIEŃ?

- Jak zadawać pytania podsumowujące i kończące negocjacje zakupowe?
- Jak stosować taktyki finalizujące rozmowy z dostawcą?
- Jak dokonać spisania uzgodnień?
- Jak nie dać się złapać w taktyki stosowane po zakończeniu rozmów przy wspólnym stole?
- Jak spisywać uzgodnienia umowy zakupu i kontraktu importowego?
- Jak zmienić charakter związku z dostawcą na płaszczyznę partnerstwa, realizując swoje cele zakupowe?

### Ćwiczenia praktyczne:

- inscenizacja negocjacji zakupowych przy wirtualnym wspólnym stole rokowań na przykładzie umowy,
- symulacja zachowań kupieckich w różnych sytuacjach kontraktowych (na przykładach).

### **DODATKOWO! Konsultacje po szkoleniu przez Internet.**

**Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na min. 10 dni przed jego terminem.**

*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.*

### **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. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wszystkich kontynentach.

Od 1983 roku przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców oraz napisał 60 książek poświęconych tematyce handlowej, m.in.: „Zakupy w przedsiębiorstwie” (2016) „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK 2015), „Eksport w przedsiębiorstwie” (2016), „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.” (2015), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera (2014), „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

## SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE (TAKŻE ONLINE)  
PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL: [atl@atl.edu.pl](mailto: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.,
- Caggemini 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.,
- CHEMNNOVATIC 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 Okrągłych 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 „Sąddecki 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.,
- 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.,
- 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.,
- 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.,
- Palargos 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 „Party Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAIEWO 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.,
- Ryko 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 Kolo Sp. z o.o.,
- Schattdecor Sp. z o.o.,
- Schneider Electric Transformers Poland Sp. z o.o.,
- Sempertrans Belchatów 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 Śrubby Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- Świecie Recykling Sp. z o.o.,
- Tedrive Poland Sp. z o.o.,
- TEMPO TP Sp. z o.o. Sp.k.,
- Thegra Poland Sp. z o.o.,
- TI Poland Sp. z o.o.,
- TORPOL S.A.,
- TOTAL Polska Sp. z o.o.,
- TotalEnergies Marketing Polska Sp. z o.o.,
- TOYA S.A.,
- Toyota Tsusho Europe S.A.,
- TPV Displays Sp. z o.o.,
- Tramwaje Warszawskie Sp. z o.o.,
- Transcargo sp. z o.o.,
- TRW Polska Sp. z o.o.,
- TUIR Warta S.A.,
- TUNŻ Warta S.A.,
- TZMO S.A.,
- UNIFEEDER A/S S.A. Oddział w Polsce,
- Valvex S.A.,
- Vesuvius Poland Sp. z o.o.
- Vetro Sp. z o.o.,
- VGL Group Sp. z o.o.,
- VOLVO Polska Sp. z o.o.,
- WAMA AB,
- WAVIN Polska S.A.,
- WEN s.c.,
- Werner Kenkel Sp. z o.o.,
- Winterhalter Gastronom Polska Sp. z o.o.,
- Wood-Mizer Industries Sp. z o.o.,
- Wrigley Poland Sp. z o.o.,
- Warszawskie Zakłady Farmaceutyczne Polfa S.A.,
- Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2 S.A.,
- WPT Polska Sp. z o.o. Sp. k.,
- Wrocławskie Zakłady Zielarskie „Herbapol” S.A.,
- Versalis International Societe Anonyme S.A.
- VESUVIUS Poland Sp. z o.o.,
- Yara Poland Sp. z o.o.,
- Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,
- Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,
- Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,
- Zbych-Pol & Mobet Sp. z o.o.,
- ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.
- ZMG Sp. z o.o.

**INFORMACJE ORGANIZACYJNE:** ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 ✉ atl@atl.edu.pl 🌐 www.atl.edu.pl

#### SZKOLENIA ONLINE:

- Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu.
- Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet.
- Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi.
- Na kilka dni przed szkoleniem z każdym uczestnikiem zostanie przeprowadzony test połączenia na platformie online. Szkolenia realizujemy za pośrednictwem platform: Zoom Meetings, MS Teams.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
<b>ONLINE</b> WIRTUALNA SALA ATL	16-17.12.2024	09.12.2024	<p>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy</li><li>• 10:00 – 13:00 Zajęcia część I</li><li>• 13:00 – 14:00 przerwa na lunch</li><li>• 14:00 – 16:00 Zajęcia część II</li></ul>

**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: 1590 + 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
<b>KATOWICE</b>	14-15.11.2024	06.11.2024	<b>Hotel Vienna House Easy by Wyndham Katowice</b> ul. Sokolska 24
<b>WARSZAWA</b>	21-22.11.2024	13.11.2024	<b>Hotel Ibis Warszawa Centrum</b> Al. Solidarności 165

**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: „Negocjacje zakupowe.”

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 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 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. Łociego 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**

ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o.

02-928 Warszawa, ul. A. Łociego 26; tel.: 22 853 35 23, tel. kom.: 607 573 053, e-mail: atl@atl.edu.pl, www.atl.edu.pl

NIP: 5213358018, REGON: 140233796 KRS: 0000241906, SĄD REJONOWY DLA M. ST. WARSZAWY, XIII WYDZIAŁ GOSPODARZY KAPITAŁ ZAKŁADOWY: 80.000 PLN