

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

## SPECJALISTA DS. NEGOCJACJI HANDLOWYCH.

JAK DOBRAĆ NAJLEPSZE TAKTYKI NEGOCJACYJNE  
I NAJKORZYSTNIEJ ZAWRZEĆ UMOWĘ?

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne	
28-29.11.2022	Gdańsk: 08-09.09.2022	Warszawa: 16-17.11.2022

### 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 handlowca – jak zachować się w sytuacjach trudnych, jaką taktykę zastosować, jak odczytać zamierzenia partnera 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 zebranymi 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 doświadczeniem negocjacyjnym, zdobytym na wielu rynkach zagranicznych, 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 naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

**Szkolenie kierujemy do:** kadry menedżerskiej i handlowców, pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu, oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie i zawieranie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.

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

- uporządkują wiedzę na temat prowadzenia negocjacji handlowych i zasad jej wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobędą wiedzę na temat najczęściej stosowanych taktyk negocjacyjnych oraz niekonwencjonalnych sposobów negocjowania umów handlowych,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia negocjacji z partnerem trudnym i negocjacji z partnerami z różnych kultur narodowych,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w handlu krajowym i zagranicznym,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi manipulacjami ze strony partnerów w negocjacjach,
- zdobędą praktyczne umiejętności wykorzystania psychologii negocjacji,
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o negocjacjach handlowych i taktykach wykorzystywanych w takich negocjacjach,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z partnerem negocjacyjnym,
- zdobędą kompetencje rozstrzygnięcia impasu w negocjacjach w różnych sytuacjach handlowych.

### PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, 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. Autor wielu pozycji książkowych poświęconych tematyce handlowej, m.in.: „Eksport w przedsiębiorstwie” (2016), „Zakupy w przedsiębiorstwie” (2016), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK 2015), „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.” (2015), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera (2014), „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.” **Wieloletnie doświadczenie handlowe, zdobyte w różnych sytuacjach i kulturach narodowych, pozwala mu na wskazanie nie tylko jakie taktyki negocjacyjne stosować, ale także na powiązanie tych taktyk z konkretnymi zapisami umów i interesem partnerów, a także zilustrowanie praktycznych rad, prezentacją sytuacji negocjacyjnych, w których uczestniczył.**

## PROGRAM SZKOLENIA:

### 1. PRZYGOTOWANIE I ROZPOCZĘCIE RÓŻNEGO TYPU NEGOCJACJI.

- Jak ustalić propozycję wyjściową i scenariusz ustępstw?
- Jak stworzyć koncepcję użycia rekwizytów?
- Jak ustosunkować się do pierwszej propozycji partnera?
- Jak rozpocząć negocjowanie przez telefon, korespondencyjne, a jak przy wspólnym stole?
- Jak przyjąć ekipę negocjacyjną partnera i reagować na niekonwencjonalne przyjęcie przez partnera?
- Jak rozpoznać obszar negocjacji partnera?

### 2. OBRONA PRZED PUŁAPKAMI NEGOCJACYJNYMI.

- Jak nie ulegać presji czasu i jak czas wykorzystać?
- Jak postępować z dokumentami i jak udostępniać a jak chronić informacje?
- Jak rozpoznać pułapkę gościnności od gościnności?
- Jak zachowywać się wobec pułapek stosowanych przez silniejszych kontrahentów czy monopolistów?
- Jak nie dać się złapać w pułapkę manipulacji?

### 3. NAJKUTECZNIEJSZE TAKTYKI NEGOCJACYJNE I ZASADY OBRONY PRZED NIMI.

- Jak zastosować taktykę "rosyjskiego frontu", a jak "nagrody w raju"?
- Jak rozpoznać poszczególne taktyki?
- Jak zwerbalizować konkretną taktykę i ustosunkować się do reakcji partnera?
- Jak przeciwdziałać taktyce "zdechłej ryby", a jak zareagować na taktykę „inspektora Columbo”?
- Jak ...? Ćwiczenia praktyczne na temat zastosowania kilkudziesięciu taktyk negocjacyjnych!
- Jak ...? Ćwiczenia praktyczne na temat obrony przed taktykami partnera!

### 4. STRATEGIA NEGOCJOWANIA RÓŻNYCH ELEMENTÓW UMOWY.

- Jak prowadzić uzgodnienia roczne?
- Jak negocjować zgodnie ze zwyczajami handlowymi?
- Jak rozpoznać zamierzenia partnera?
- Jak negocjować cenę, a jak warunki płatności i dostawy?

### 5. PSYCHOLOGIA I RETORYKA NEGOCJACJI.

- Jak interpretować mowę ciała w negocjacjach?
- Jak testować limity partnera i ustalić obszar porozumienia?
- Jak przełamać impas?
- Jak zastosować skuteczną perswazję?
- Jak posłużyć się taktykami retorycznymi w negocjacjach?
- Jak dokonać pozornych ustępstw, a jak poszukiwać wspólnych rozwiązań?

### 6. NEGOCJOWANIE Z KONTRAHENTAMI Z RÓŻNYCH FIRM I KRAJÓW.

- Jak prowadzić rokowania i rozmowy z kupcami z różnych krajów?
- Jak uwzględnić uwarunkowania kulturowe negocjacji z partnerem niemieckim, rosyjskim, chińskim, amerykańskim, arabskim, włoskim, skandynawskim, japońskim....
- Jak negocjować z partnerem korporacyjnym?
- Jak prowadzić negocjacje z dużymi sieciami?

### ĆWICZENIA PRAKTYCZNE – INSCENIZACJA NEGOCJACJI:

- inscenizacja negocjacji przy wspólnym wirtualnym stole na przykładzie konkretnej umowy!
- symulacja zachowań w różnych sytuacjach kontraktowych (na przykładach)

**Jak realizujemy program:** Program jest realizowany w formie praktycznych warsztatów - symulacja różnych sytuacji kontraktowych i ćwiczenie zachowań negocjacyjnych w tych sytuacjach (zastosowanie taktyk, cyklu ewentualnych ustępstw i negocjowanie konkretnych zapisów umownych)

- **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
- Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na min. 10 dni przed jego terminem.

**UWAGA! Realizujemy szkolenia indywidualne z technik negocjacyjnych w sytuacjach trudnych, retoryki negocjacji, przełamania impasu i negocjacji konkretnych umów oraz kontraktów zagranicznych.**

**SZKOLENIA ZAMKNIĘTE**  
**JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SVOJEJ 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 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.,
- AXSTONE 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.,
- Cappemini 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 „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.,
- 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.,
- Mondli 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 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.,
- PMO „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Porty Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWÓ 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.,
- Rylko 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.,
- TUŃZ 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:** ☎ 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 lub Clickmeeting.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
<b>ONLINE</b> WIRTUALNA SALA ATL	28-29.11.2022	21.11.2022	<b>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings lub Clickmeeting.</b> <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 1290 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: 1390 + 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>GDAŃSK</b>	08-09.09.2022	31.08.2022	<b>Hotel Scandic</b> ul. Podwale Grodzkie 9
<b>WARSZAWA</b>	16-17.11.2022	08.11.2022	<b>Hotel Ibis Stare Miasto</b> ul. Muranowska 2

#### **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: „Specjalista ds. negocjacji handlowych.”

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 **zgode 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. 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**