

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

# ZAWIERANIE UMÓW HANDLOWYCH

## JAK ZABEZPIECZYĆ INTERESY FIRMY I OGRANICZYĆ RYZYKO PRZY ZAWIERANIU UMÓW HANDLOWYCH?

| Szkolenia online – wirtualna sala ATL | Szkolenia stacjonarne |                  |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------|
| 23-24.01.2025                         | <b>Katowice:</b>      | <b>Warszawa:</b> |
| 14-15.04.2025                         | 07-08.04.2025         | 10-11.04.2025    |
| 18-19.09.2025                         | 22-23.09.2025         | 25-26.09.2025    |
| 08-09.12.2025                         | 01-02.12.2025         | 04-05.12.2025    |

### Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

Przedsiębiorstwa, działające zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, spotykają się obecnie z zagrożeniami, których jeszcze niedawno nie uwzględniały w swoich strategiach. Celem nie stało się już agresywne zdobywanie rynku, ale zrównoważony rozwój, zapewniający względną stabilność.

Jednym z przejawów tej stabilności jest właściwe zabezpieczenie swoich interesów w umowach handlowych, z poszanowaniem interesów klienta i uwzględnieniem zmieniających się warunków, zarówno prawnych, jak i rynkowych. **Na handlowca spadł więc obowiązek poruszania się w bardzo skomplikowanym, ulegającym ciągłym zmianom systemie.** Brak szerokiej wiedzy na ten temat powoduje liczne błędy na etapie negocjowania i realizacji takich umów, w tym generowanie niepotrzebnych ryzyk i kosztów. **Nie można tu polegać na doświadczeniu, bo zmieniają się nie tylko uwarunkowania prawne (nowe Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, zmiany Prawa cywilnego, itp.), procedury (nowe dokumenty, sposoby płatności, zmiany w Konwencjach przewozowych, itp.), ale także zwyczaje i uzanse w tym zakresie (Incoterms, UCP, URDG, itp.).**

**Naszym celem jest zapewnienie handlowcom niezbędnej, podstawowej wiedzy w tzw. „pigułce”, odnośnie uwarunkowań, w których muszą na co dzień zawierać i realizować ważne dla przedsiębiorstwa umowy. Działanie „rutynowe” może doprowadzić niejednokrotnie do pominięcia niezbędnych zabezpieczeń w umowach, popadnięcia w konflikt prawny i powstania niepotrzebnych kosztów. 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.

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

- uporządkują swoją 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,
- naberą 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,
- naberą 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. AKTUALNE UWARUNKOWANIA PRAWNO-ZWYCZAJOWE UMÓW.

- Nowe rozwiązania prawne dotyczące zawierania umów handlowych.
- Zmiany w zakresie uzansów i zwyczajów handlowych.
- Rozporządzenia PE i Rady stosowane bezpośrednio do zawieranych umów.
- Konwencja CISG i inne umowy międzynarodowe rozszerzające prawa i obowiązki stron.
- Zasady pierwszeństwa postanowień prawnych i ich włączania lub wyłączenia z umowy.

### 2. ZAWIERANIE UMÓW W FORMIE OFERTY.

- Proces ofertowy i prawne aspekty oferty.
- Oferta handlowa sprzedającego a oferta kupującego.
- Formułowanie klauzul zabezpieczających w ofercie i zamówieniu.
- Zamówienie zmieniające warunki ofertowe.
- Niebezpieczeństwa związane z ofertami.
- Milcząca akceptacja oferty.
- Wycofanie się z wiążącej oferty.

### 3. PREFERENCJE W ZAKRESIE OGÓLNEJ KONCEPCJI UMOWY.

- Ustalanie preferencji w zakresie bazy dostawy według Incoterms.
- Kształtowanie klauzul bazy dostawy a problem wersji zwyczajów.
- Formułowanie różnego rodzaju zabezpieczeń finansowych.
- Wykorzystanie nowych postanowień ustawy o terminach płatności.
- Wpływ zmian prawnych na negocjowanie klauzul płatności.
- Zabezpieczenie odroczonej płatności (kredytu kupieckiego).
- Problemy związane z klauzulami płatności akredytywą, inkasem, rachunkiem zastrzeżonym.

### 4. UNIKANIE BŁĘDÓW W ZAKRESIE DANYCH FORMALNYCH UMÓW.

- Konieczne informacje dotyczące stron umowy i kary za ich brak.
- Zasady reprezentacji stron i ich weryfikacja.
- Znaczenie preambuły w umowie.
- Formułowanie i zasady analizy definicji w umowie.

### 5. KLAUZULE ZASADNICZE A ISTOTNE ELEMENTY UMÓW.

- Określanie przedmiotu umowy (towar, usługa, ilość i jej zmiany).
- Tworzenie wzorca jakości w umowie i miejsca jego weryfikacji.
- Elementy ceny, zapewnienie jej stabilności czy możliwości renegotjacji.
- Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia.
- Doprecyzowywanie bazy dostawy.
- Nowe koncepcje klauzul warunków płatności.
- Ustalanie terminu oraz harmonogramów dostaw.
- Ubezpieczenie cargo według nowych warunków.

### 6. PRAWIDŁOWE FORMUŁOWANIE OGÓLNYCH WARUNKÓW UMOWY.

- Klauzule zawieszające wyłączające oraz interpretujące w umowie.
- Uzgadnianie warunków kontroli i odbioru zabezpieczających interesy kupującego.
- Klauzule gwarancyjne oraz postępowania reklamacyjnego.
- Zapisy zmieniające odpowiedzialność za jakość z mocy prawa (nowa rękojmia, CISG, inne).
- Formułowanie klauzul kar umownych, roszczeń uzupełniających, limitów odpowiedzialności.
- Używanie terminów zwłoka i opóźnienie w wykonaniu umowy krajowej i zagranicznej.
- Klauzule siły wyższej według interpretacji modelowych ICC.
- Wybór prawa właściwego zgodne z Rozporządzeniem PE i Rady.
- Wskazanie sądu państwowego lub arbitrażowego a problem uznawalności ich wyroków.

- Włączanie do umowy prawa kraju trzeciego i ponadnarodowego (PECL, PICC).
- Formułowanie klauzul praw autorskich, poufności, sankcji za ujawnienie tajemnicy przedsiębiorcy.
- Klauzule wypowiedzenia umowy, a problem jej rozwiązania i odstąpienia od niej.

## 7. PUŁAPKI I NAJCZĘŚCIEJ WYSTĘPUJĄCE BŁĘDY W UMOWACH.

- Włączanie do umów ogólnych warunków, udostępnianych jedynie na stronie www.
- Zasada świadomego pomijania zapisów jako zabezpieczenie w umowie.
- Wyłączanie Konwencji CISG.
- Pułapki związane z karami umownymi.
- Manipulacje przy wyborze sądu i prawa właściwego.
- Niebezpieczeństwa związane z możliwością zmiany postanowień umownych.

## ANALIZA ZAPISÓW UMÓW.

- Praktyczna analiza zapisów umownych i wywołanych przez nie konsekwencji (na przykładach różnych umów).

*Program nie stanowi harmonogramu i tematy są omawiane w różnej, aczkolwiek logicznej kolejności oraz rozwijane zgodnie z zainteresowaniem uczestników. W trakcie szkolenia odpowiedzi na pytania uczestników dokonywane są na bieżąco. Uczestnicy otrzymują obszerny komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.*

- ❖ **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
- ❖ **NOWOŚĆ!** Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań na min. 10 dni przed szkoleniem.

## 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, na wielu rynkach zagranicznych.

Autor licznych 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 umów, ryzyko, pułapki i zabezpieczenia.”, 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 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.,
- ARMES S.A.,
- AXSTONE 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 Polyoolefins 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.,
- Cappgemini 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.,
- Dajjar 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.,
- Develley Polska Sp. z o.o.,
- DEMIURG s.c.,
- DONE Deliveries Misiak i Wspólnicy sp.j.,
- DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp. k.,
- DREXIA Tomasz Wajtasik,
- 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.,
- Miejskie Zakłady Autobusowe Sp. z o.o.,
- ML Sp. z o.o.,
- Mondri 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.,
- Olavion 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.,
- POCHE S.A.,
- Poland Smelting Technologies „POLST” Sp. z o.o.,
- Polargos Sp. z o.o.,
- Palcotton Sp. z o.o.,
- Politechnika Łódzka,
- Palmlek 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 „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.,
- 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 Kolo Sp. z o.o.,
- Schattdecor Sp. z o.o.,
- Schneider Electric Transformers Poland Sp. z o.o.,
- Sempertans 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 Sruby Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- Świecie Recycling 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.

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

02-928 Warszawa, ul. A. Locciego 26; tel.: 22 853 35 23, tel. kom.: 607 573 053, e-mail: [atl@atl.edu.pl](mailto:atl@atl.edu.pl), [www.atl.edu.pl](http://www.atl.edu.pl)

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

**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><br>WIRTUALNA SALA ATL | 23-24.01.2025<br>14-15.04.2025<br>18-19.09.2025<br>08-09.12.2025 | 16.01.2025<br>07.04.2025<br>11.09.2025<br>01.12.2025 | <b>Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings.</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 1490 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: 1690 + 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> | 07-08.04.2025<br>22-23.09.2025<br>01-02.12.2025 | 24.03.2025<br>12.09.2025<br>21.11.2025        | <b>Hotel Park Inn by Radisson Katowice</b><br>ul. Bytkowska 1a |
| <b>WARSZAWA</b> | 10-11.04.2025<br>25-26.09.2025<br>04-05.12.2025 | 02.04.2025<br>17.09.2025<br>26.11.2025        | <b>Hotel Ibis Warszawa Centrum</b><br>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: „Zawieranie umów 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 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 **jestemy 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**