|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU: | | | |
| **ZAWIERANIE UMÓW ZAKUPU** | | | |
| **Szkolenia online – wirtualna sala ATL** | | **Szkolenia stacjonarne** | |
| 20-21.05.2024  20-21.06.2024 | 26-27.09.2024  24-25.10.2024 | **Katowice:**  09-10.05.2024  14-15.10.2024 | **Warszawa:**  13-14.05.2024  21-22.10.2024 |
| Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę: | | | |

Przedsiębiorcy dokonujący zakupów zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, spotykają się obecnie z zagrożeniami, których jeszcze niedawno nie uwzględniali w swoich strategiach zaopatrzenia. Koniecznym stało się właściwe zabezpieczenie swoich interesów w umowach handlowych, z uwzględnieniem zmieniających się warunków, zarówno prawnych, jak i rynkowych.

**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.).**

Aktualne uregulowania prawne wkraczają w coraz to nowe obszary umów, które do niedawna zapewniały swobodę negocjacji, a obecnie stwarzają jedynie niewielki margines do podejmowanej decyzji. Przykładem może być przyjęta ustawa o terminach zapłaty, ingerująca zarówno w ustalanie płatności w umowach krajowych, jak i zagranicznych, w tym w ustalanie maksymalnego terminu zapłaty.

**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:**

Pracowników działów zakupu, zaopatrzenia, importu, logistyki oraz każdego, kto negocjuje i zawiera umowy handlowe, w tym kadry menedżerskiej i handlowców.

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

* uporządkują swoją wiedzę na temat uwarunkowań prawno-zwyczajowych, organizacji procesu zakupu oraz zasad jej wykorzystania w bieżącej pracy,
* zdobędą wiedzę na temat doboru dostawców oraz skutecznego zawierania umów w sferze zakupów,
* zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia reklamacji w zakupach,
* zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się procedurami w zakupach, w tym procedurami ocen dostawców i doboru strategii zakupowych,
* nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy zawieraniu umów zakupu,
* zdobędą praktyczne umiejętności formułowania warunków umowy, występując w roli kupującego,
* nabędą kompetencji odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o rynku zakupowym, przepisach i ich aktualizacjach,
* zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynku zakupowego, będącego w sferze zainteresowań określonego przedsiębiorstwa,
* zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z działania w sferze zakupów.

**PROGRAM SZKOLENIA:**

1. **STRATEGIA ZAKUPOWA JAKO UWARUNKOWANIE UMOWY Z DOSTAWCĄ.**

* Jak negocjować i zawierać umowy z dostawcą, z uwzględnieniem przyjętej wobec niego strategii zakupowej?
* Jak wykorzystać segmentację i ocenę dostawców przy formułowaniu warunków umowy?
* W jaki sposób ocenić ryzyka kupującego, związane z zawieraną umową i przyjąć koncepcje ich ograniczania?
* Jak różnicować warunki ogólne wobec różnych segmentów dostawców?
* Jakie przyjąć założenia negocjacyjne wobec grup dostawców, wyodrębnionych z punktu widzenia skali współpracy, perspektyw zamówień i ryzyka współpracy?

1. **UWARUNKOWANIA PRAWNE I ZWYCZAJOWE UMÓW ZAKUPU I ICH OSTATNIE ZMIANY.**

* Jakie rozwiązania prawne i zwyczajowe kupujący musi uwzględnić w zawieranej umowie zakupu?
* Jakie rozwiązania prawne i zwyczajowe kupujący może wykorzystać w celu polepszenia swojej pozycji przy zawierania umów z dostawcą?
* Które rozwiązania stosuje się do zakupów dokonywanych poprzez zamówienie (wg. prawa - w formie oferty) i na co powinien uważać kupujący?
* Gdzie znaleźć najnowsze zmiany prawa czy zwyczajów, mające zastosowanie do umów zakupu?
* Jaka jest hierarchia ważności poszczególnych uregulowań i co można zmienić w umowie?

1. **ZAWIERANIE UMÓW ZAKUPU Z WYKORZYSTANIEM ZAMÓWIENIA (W FORMIE OFERTY).**

* Jak zawierać tzw. umowy wielodokumentowe i kiedy dochodzi do zawarcia umowy poprzez wymianę dokumentów?
* Jak posługiwać się zapytaniem ofertowym, żeby na tym etapie wyrobić sobie dobrą pozycję negocjacyjną?
* Jakie są sprawdzone sposoby analizy ofert dostawców?
* Dlaczego w niektórych przypadkach trzeba koniecznie odpowiedzieć na ofertę, nawet w celu jej odrzucenia?
* Które warunki oferty należy uznać za kluczowe i jak je porównać w różnych ofertach?
* Jak posługiwać się zamówieniem w sytuacji braku takiego terminu w Kodeksie cywilnym?
* Czy zamówienie może być skutecznie złożone mailem w świetle ostatnich zmian w zakresie formy oświadczenia woli?
* Czyje ogólne warunki będą miały zastosowanie w sytuacji, gdy oferta zawiera OWS a zamówienie OWZ?
* Czy skuteczne jest wykorzystanie milczącej akceptacji po wysłaniu zamówienia z warunkami dodatkowymi do oferowanych?

1. **NEGOCJOWANIE BAZY DOSTAWY I SPOSOBU PŁATNOŚCI PRZEZ KUPUJĄCEGO.**

* Jak powinien negocjować kupujący bazę dostawy, w tym gestię transportową i ubezpieczeniową, w sytuacji likwidacji 4 najkorzystniejszych dla niego reguł w Incoterms?
* Na które propozycje ofertowe dostawcy w zakresie bazy dostawy kupujący nie powinien się godzić?
* Dlaczego najnowsze uregulowania, dotyczące formułowania zasad płatności w umowach handlowych z partnerami krajowymi i w ramach dostaw wewnątrzwspólnotowych, są kluczowe dla kupujących?
* Jak uregulowania te ograniczają możliwości negocjacyjne kupującego i dlaczego są dla niego niebezpieczne?
* Dlaczego kupujący musi uważać na negocjowanie długich terminów płatności?
* Jaki maksymalny termin zapłaty może przyjąć kupujący w umowach krajowych i z partnerami z UE?
* Jak kupujący powinien negocjować akredytywę i inne sposoby płatności?

1. **USTALANIE PRZEZ KUPUJĄCEGO OGÓLNYCH WARUNKÓW ZAKUPU I WŁĄCZANIE ICH DO UMOWY.**

* Jakie klauzule w umowie (czy OWZ) kupujący musi uwzględnić, żeby właściwie zabezpieczyć swoje interesy?
* W jaki sposób zabezpieczać możliwość odstąpienia od umowy przez kupującego?
* Czy zawsze należy dążyć do kary umownej?
* Jak zabezpieczać potencjalne reklamacje przy niezgodności świadczenia z umową?
* Jak kupujący powinien wprowadzić do umowy nowe zapisy, zgodnie z brzmieniem ustawy?
* W jaki sposób zawierać umowy ramowe w zaopatrzeniu?
* Które elementy umowy ramowej są niezbędne i jak należy operować zamówieniami (wywoływać dostawy) w ramach takich umów?
* Jak zapewnić aktualizację (rewizję) cenników w ramach umów ramowych?
* Jakie są możliwości przeniesienia na dostawcę odpowiedzialności z tytułu szkód wywołanych przez produkt wadliwy, w tym wadliwie wykonaną usługę?
* Kiedy zostały włączone do umowy Ogólne Warunki Zakupu, pomimo nie przesłania ich dostawcy?
* Jakie formy OWZ (załącznik, część formularza, element książki dostawcy, plik na stronie www…), są najskuteczniejsze i jaka jest ich moc prawna?

1. **PROBLEMY ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ UMÓW ZAKUPU A WYNEGOCJOWANE ZAPISY.**

* Jak…, kiedy…, dlaczego – inne ważne problemy i odpowiedzi na pytania uczestników.

**ANALIZA PRZYPADKÓW (CASE STUDY):**

* praktyczna analiza umów i procedur,
* analiza bieżących problemów uczestników (na przykładach).

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

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

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

**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.

**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 m.in. dla:***

* *ABB Sp. z o.o.,*
* *Aesculap Chifa Sp. z o.o.,*
* *Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,*
* *Agencja Mienia Wojskowego,*
* *Agrifeed Sp. z o.o.,*
* *ALK-Abello Poland Sp. z o.o.,*
* *ALNOR Systemy Wentylacji Sp. z o.o.,*
* *ALSTOM Power Sp. z o.o.,*
* *ALTADIS POLSKA S.A.,*
* *Alupol Packaging S.A.,*
* *Alupol Packaging Kęty Sp. z o.o.,*
* *Alupol Films Sp. z o.o.*
* *AMTRA Sp. z o.o.,*
* *ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,*
* *ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,*
* *AXTONE S.A.,*
* *Avient Colorants Poland Sp. z o.o.,*
* *Backer OBR Sp. z o.o.,*
* *Bahlsen Polska Sp. z o.o.,*
* *Bank BGŻ BNP Paribas S.A.,*
* *Bank Ochrony Środowiska S.A.,*
* *BARLINEK S.A.,*
* *Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.,*
* *BE & K Europe Sp. z o.o.,*
* *BELL P.P.H.U.,*
* *Bischof + Klein Polska GmbH,*
* *BMZ Poland Sp. z o.o.,*
* *BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.,*
* *Capgemini Polska Sp. z o.o.,*
* *CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,*
* *CAPCHEM POLAND Sp. z o.o.,*
* *CAT LC Polska Sp. z o.o.,*
* *Cefetra Polska Sp. z o.o.,*
* *CD Cargo Poland Sp. z o.o.,*
* *Cereal Partners Poland Toruń-Pacific Sp. z o.o.,*
* *CHEMNOVATIC Sp. z o.o., Sp. k.,*
* *CIECH S.A.,*
* *CLIP Logistyka Sp. z o.o.,*
* *CP GLASS S.A.,*
* *CTL Logistics Sp. z o.o.,*
* *CZACH-POMIAR Sp. z o.o.,*
* *Dajar Sp. z o.o.,*
* *Davis Poland Sp. z o.o. Sp. K,*
* *DB Cargo Polska S.A.,*
* *DB Logistic Sp. z o.o.,*
* *DB Schenker Rail Polska S.A.,*
* *DBI Plastics Sp. z o.o.,*
* *Dedra-Exim Sp. z o.o.,*
* *Develey Polska Sp. z o.o.,*
* *DEMIURG s.c.,*
* *DONE Deliveries Misiek i Wspólnicy sp.j.,*
* *DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp. k.,*
* *DREXIA Tomasz Wojtasik,*
* *Dora – Metal Sp. z o.o.,*
* *Energoserwis S.A.,*
* *ENERIS Surowce S.A.,*
* *EnerSys Sp. z o.o.,*
* *Elektrociepłownie Warszawskie S.A.,*
* *Fabryka Maszyn „Bumar-Koszalin” S.A.,*
* *Fabryka Mebli Okrętowych FAMOS Sp. z o.o.,*
* *Fabryka Porcelany „Wałbrzych” S.A.,*
* *Famot Pleszew Sp. z o.o.,*
* *Farby KABE Polska Sp. z o.o.,*
* *Federal-Mogul Bimet S.A.,*
* *Federal – Mogul Gorzyce S.A.,*
* *Fabryka Taśm Transporterowych Wolbrom S.A.,*
* *FRoSTA Sp. z o.o.,*
* *Geis PL Sp. z o.o.,*
* *GP ECO Sp. z o.o.,*
* *FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,*
* *GDDKiA,*
* *Geis PL Sp. z o.o.,*
* *General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.,*
* *Glencore Polska Sp. z o.o.,*
* *Gospodarstwo Pasieczne „Sądecki Bartnik” Sp. z o.o.,*
* *Ground Transportation Systems Polska Sp. z o.o.,*
* *Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.,*
* *Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A.,*
* *Grupa Topex Sp. z o.o.,*
* *GWW Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Sp. P.,*
* *Grupa Lotos S.A.,*
* *Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny S.A.,*
* *Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.,*
* *Haas Group International Sp. z o.o.,*
* *Hilton Foods Ltd. sp. z o.o.,*
* *HiT Transport Międzynarodowy, Spedycja i Logistyka Sp. z o.o.,*
* *Homanit Polska Sp. z o.o. Sp. k.,*
* *Huta Zawiercie S.A.,*
* *Huta Pokój S.A.,*
* *„HOLDING-ZREMB” Gorzów S.A.,*
* *Hobas System Polska Sp. z o.o.,*
* *Hutchinson Poland Sp. z o.o.,*
* *Igepa Polska Sp. z o.o,.*
* *ILS Sp. z o.o.,*
* *IMPEL S.A.,*
* *INCO-VERITAS S.A.,*
* *International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,*
* *IMPRESS DECOR POLSKA Sp. z o.o.,*
* *INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,*
* *IPSEN LOGISTICS Sp. z o.o.,*
* *JTI Polska Sp. z o.o.,*
* *KABAT TYRE Sp. z o.o. sp.j.,*
* *KAN Sp. z o.o.,*
* *Keller Polska Sp. z o.o.,*
* *KENO Sp. z o.o.,*
* *Kerry Polska Sp. z o.o.,*
* *Kompania Piwowarska S.A.,*
* *Kongskilde Polska Sp. z o.o.,*
* *KONIG TRANS SPEDITION Sp. z o.o.,*
* *Korporacja KGL S.A.,*
* *Kurita Polska Sp. z o.o.,*
* *Lagardere Travel Retail Sp. z o.o.,*
* *Lublindis Sp. z o.o.,*
* *Leica Geosystems Sp. z o.o.,*
* *LX Pantos Poland Sp. z o.o.,*
* *Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o.,*
* *MA Polska S.A.,*
* *MA Polska S.A. Tychy Zakład w Kielcach*
* *MAN Bus Sp. z o.o.,*
* *MAN Trucks Sp. z o.o.,*
* *Maersk Polska Sp. z o.o.,*
* *Marsh Sp. z o.o.,*
* *Merck Sp. z o.o.,*
* *Metalpol Węgierska Górka Sp. z o.o.,*
* *MFO S.A.,*
* *ML Sp. z o.o.,*
* *Mondi Świecie S.A.,*
* *Monosuisse Sp. z o.o.,*
* *Multiprojekt Automatyka sp. z o.o.,*
* *Nadodrzański Oddział Straży Granicznej,*
* *Neapco Europe Sp. z o.o.,*
* *Nestle Polska S.A.,*
* *NOVOL Sp. z o.o.,*
* *Opel Polska Sp. z o.o.,*
* *OBR Centrum Techniki Morskiej S.A. w Gdyni,*
* *ORLEN OIL Sp. z o.o.,*
* *ORLEN KolTrans Sp. z o.o.,*
* *ORLEN Paliwa Sp. z o.o.,*
* *OS Specjalistycznych Straży Granicznej w Lubaniu,*
* *PCC Rokita S.A.,*
* *P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,*
* *PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,*
* *Perre René Sp. z o.o.,*
* *Philips Lighting Poland S.A.,*
* *Pepco Poland sp. z o.o.,*
* *PERN S.A.,*
* *PKN Orlen S.A.,*
* *PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,*
* *PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.,*
* *POCH S.A.,*
* *Poland Smelting Technologies „POLST” Sp. z o.o.,*
* *Polargos Sp. z o.o.,*
* *Polcotton Sp. z o.o.,*
* *Politechnika Łódzka,*
* *Polmlek Sp. z o.o.,*
* *Polpharma Biologics S.A.,*
* *Polska Agencja Żeglugi Powietrznej,*
* *Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.,*
* *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.,*
* *Ryłko Sp. z o.o.,*
* *Rzeszowskie Zakłady Drobiarskie Res-Drob Sp. z o.o.,*
* *Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o.,*
* *Saint-Gobain HPM Polska Sp. z o.o.,*
* *SaMASZ Sp. z o.o.,*
* *Sanitec Koło Sp. z o.o.,*
* *Schattdecor Sp. z o.o.,*
* *Schneider Electric Transformers Poland Sp. z o.o.,*
* *Sempertrans Bełchatów Sp. z o.o.,*
* *Siemens Sp. z o.o.,*
* *Skandius Sp. z o.o.,*
* *Solaris Bus&Coach sp. z o.o.,*
* *Solid Logistics Sp. z o.o.,*
* *SP Medical Sp. z o.o.,*
* *Sped-Trans Ząbki Sp. z o.o.,*
* *Spedimex Sp. z o.o.,*
* *STOMIL S.A.,*
* *Stora Enso Poland S.A.,*
* *Südzucker Polska S.A.,*
* *Sünkel Śruby Sp. z o.o.,*
* *SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,*
* *Świecie Recykling Sp. z o.o.,*
* *Tedrive Poland Sp. z o.o.,*
* *TEMPO TP Sp. z o.o. Sp.k.,*
* *Thegra Poland Sp. z o.o.,*
* *TI Poland Sp. z o.o.,*
* *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** | |
| **ONLINE**  **WIRTUALNA**  **SALA ATL** | 20-21.05.2024  20-21.06.2024  26-27.09.2024  24-25.10.2024 | 13.05.2024  13.06.2024  19.09.2024  17.10.2024 | **Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings.**   * 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy * 10:00 – 13:00 Zajęcia część I * 13:00 – 14:00 przerwa na lunch * 14:00 – 16:00 Zajęcia część II | |

**Cena promocyjna szkolenia online wynosi 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** |
| **KATOWICE** | 09-10.05.2024  14-15.10.2024 | 30.04.2024  04.10.2024 | **Hola Hotel Katowice\*\*\*\***  ul. Bytkowska 1a |
| **WARSZAWA** | 13-14.05.2023  21-22.10.2024 | 06.05.2024  11.10.2024 | **Hotel Ibis Stare Miasto\*\*\***  ul. Muranowska 2 |

**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](mailto:atl@atl.edu.pl)

**Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Zawieranie umów zakupu.”**

🞎 **on-line** w terminie:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** 🞎 **stacjonarnie** (miasto i termin):**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Imię i nazwisko** | **e-mail** | **stanowisko** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |

Firma (dane do faktury) :........................................................................................................................................................................................

Miejscowość: .................................................................................... ulica .............................................................................. kod ......................

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać na adres e-mail: ........................................................................................................

Kontakt telefoniczny: ........................................................ NIP: ................................................................. **NIP ATL: 5213358018**

**Warunki uczestnictwa w szkoleniu:** prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

**SZKOLENIE ON-LINE:** Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

🞎 **Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń**\* oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa   
93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

**Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.**

🞎 Oświadczamy, że **jesteśmy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT   
bez naszego podpisu.

🞎 Wyrażamy **zgodę na wystawienie faktury VAT w wersji elektronicznej PDF** (e-faktura), którą prosimy przesłać na adres e-mail\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (faktura papierowa nie zostanie wystawiona!)

Warunkiem **zwolnienia z VAT** jest zaznaczenie poniższego oświadczenia:

🞎 Oświadczamy, że udział w szkoleniu finansowany jest ze środków publicznych co najmniej w 70%.

**PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH:**

🞎 Oświadczam, iż zapoznałam/em się z dokumentem [**Obowiązek informacyjny**](https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF)**>>**\*\* ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1   
i ust. 2 Ogólnego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, **Dalej jako: RODO**).

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

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

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

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

...................................

**PIECZĄTKA I PODPISDatabaseID=58563E5320204C4F46522D21|ContactID=3A573E532020474F46522D21|**