

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

ZAWIERANIE UMÓW ZAKUPU

Szkolenia online – wirtualna sala ATL		Szkolenia stacjonarne	
20-21.05.2024	26-27.09.2024	Katowice:	Warszawa:
20-21.06.2024	24-25.10.2024	09-10.05.2024	13-14.05.2024
		14-15.10.2024	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 udziałowi 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 zawieraniem umów i przyjąć koncepcje ich ograniczania?
- Jak różnicować warunki ogólne wobec różnych segmentów dostawców?
- Jak przyjąć założenia negocjacyjne wobec grup dostawców, wyodrębnionych z punktu widzenia skali współpracy, perspektyw zamówień i ryzyka współpracy?

2. 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 zawieraniu 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?

3. 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?

4. NEGOCJOWANIE BAZY DOSTAWY I SPOSOBU PŁATNOŚCI PRZESZ 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?

5. USTALANIE PRZESZ 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?

6. 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 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 m.in. dla:

- ABB Sp. z o.o.,
- Aesculap Chifa Sp. z o.o.,
- Agencja Celną Anneberg Sp. z o.o.,
- Agencja Mienia Wojskowego,
- Agrifed 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.,
- Cappemini 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 Miskie 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.,
- Elektrociepłownia 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.,
- Homaniit 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.,
- Lublinkis 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.,
- Metapal 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 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 GRAJEW O.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.,
- Rytko 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.,
- 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.,
- TunZ 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

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 przeglądarki 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

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, faks: 22 247 21 83, e-mail: atl@atl.edu.pl, www.atl.edu.pl

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