ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

ZAWIERANIE UMÓW ZAKUPU

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne
03-04.12.2026	**Warszawa:** 19-20.11.2026

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?

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 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?

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 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?

5. 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?

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”**
- „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK),
- „Eksport w przedsiębiorstwie”,
- „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.”,
- „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera,
- „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

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**	03-04.12.2026	27.11.2026	**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 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
WARSZAWA	19-20.11.2026	12.11.2026	**Hotel Ibis Warszawa Centrum** 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: 1990 + 23% VAT.

Gwarantowany wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkoleń.
Polska firma szkoleniowa – od 26 lat na rynku szkoleń dla biznesu.

ATL
Achievement Through Learning

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 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**.

☐ Wizualizację faktury wysłanej do KSEF (specyfikacja PDF) prosimy przesłać na adres e mail:_____

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. 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 PODPIS