

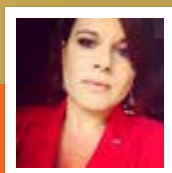


LANGAS GROUP
inspired to grow

26 – 27 marca 2019 r., Warszawa,
Conference Center at The Tides

IV FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

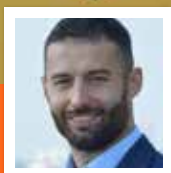
INSPIRACJE – PRAKTYKI - INNOWACJE



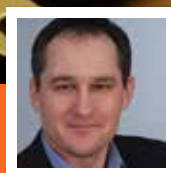
MONIKA BIS
Ekspert ds. zakupów strategicznych



AGATA KULIKOWSKA
Member of Purchasing Management Team, Tauron Polska Energia



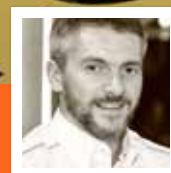
JACEK JARMUSZCZAK
Global Category Manager, Danfoss



TOMASZ ĆWIEK
Dyrektor Departamentu Zakupów Enea Centrum Sp. z o.o.



AGNIESZKA STASIAK
Dyrektor ds. Zakupów, SAWEX foods



MARCIN MĄDRY
Dyrektor ds. zakupów Shell dla regionu CEE



ROMANA PIETRUK
Ekspert w zakresie prawa



KAROL BARTKOWSKI
Certyfikowany trener i pomysłodawca pierwszego na świecie szkolenia "Jak wyeliminować SamoÚtrudnianie"



EWA BŁASZCZAK
Mentor Liderów i Zespołów



TOMASZ PIOTR SIDEWICZ
Zawodowy negocjator



ŁUKASZ MAZUROWSKI
Założyciel i Partner Zarządzający, Profitia Management Consultants
PROFITIA Management Consultants

WIĘCEJ NA WWW.LANGAS.PL / tel: 22 696 80 20



LANGAS GROUP
inspired to grow

IV FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE

26 – 27 marca 2019 r., Warszawa,
Conference Center at The Tides

Redukcja kosztów oraz zarządzanie ryzykiem łańcucha dostaw to najważniejszy priorytet dla CPO w Polsce i na świecie - Leadership: Driving innovation and delivering impact. The Deloitte Global Chief Procurement Officer Survey 2018.

Działy Zakupów współczesnych organizacji nie są już postrzegane jako komórki odpowiedzialne za negocjacje stawek z dostawcami czy podwykonawcami. Obecnie działy te są niezwykle istotnym elementem łańcucha dostaw, który stanowi wsparcie operacyjne dla poszczególnych departamentów firmy. Prognozy wskazują, że w ciągu najbliższych lat kompetencje działów zakupów zostaną dodatkowo rozszerzone. W większości nowoczesnych przedsiębiorstw, odrębne działy zakupów są bowiem elementem długofalowej strategii oraz odpowiadają za innowacyjność firmy na rynku.

BIORĄC UDZIAŁ W TEJ EDYCJI FORUM:

- Poznasz nowe strategie zakupowe
- Wzmocnisz swoje kompetencje zakupowe
- Ocenisz poziom wiarygodności kontrahenta
- Przyczynisz się do digitalizacji w dziale zakupów
- Wprowadzisz oszczędności w operacyjnych procesach zakupowych
- Zmniejszysz zakłócenia przy współpracy z dostawcami i w ramach łańcucha dostaw

NASZE WYDARZENIE ADRESUJEMY DO:

- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów Zakupów
- Menedżerów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- Kierowników Zaopatrzenia
- Kierowników Organizacji i Logistyki
- Kierowników Produkcji chcących poszerzyć swoją wiedzę w zakresie procesu zakupów
- Kupców, Specjalistów ds. Zakupów
- Kierowników Operacji Logistycznych
- Konsultantów ds. Zakupów

Podczas spotkania, które jednoczy środowisko profesjonalistów zarządzania procesami zakupowymi, proponujemy najnowsze, ciekawe i skuteczne rozwiązania funkcjonujące w Polsce i na świecie. Dlatego uczestnictwo w Forum będzie stanowiło nie tylko wymierną korzyść dla firmy, ale również dla każdego z Państwa z osobna.

Zapraszamy do udziału w Forum i zachęcamy do rezerwacji miejsc.

Agnieszka Tworzyńska
Project Manager
a.tworzynska@langas.pl

DLACZEGO ORGANIZUJEMY FORUM MENEDŻERÓW ZAKUPÓW?

- Tworzymy i promujemy platformę wymiany doświadczeń w środowisku dyrektorów i menedżerów odpowiedzialnych za zakupy oraz zarządzanie łańcuchem dostaw
- Wspieramy w dążeniu do tworzenia lepszych rozwiązań i decyzji w ramach swoich kompetencji
- Pokazujemy możliwości wykorzystania narzędzi i technik optymalizujących pracę działów zakupów
- Inspirujemy do poszukiwania nowych rozwiązań
- Identyfikujemy światowe trendy i dostosowujemy je do warunków rynkowych

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ POŚWIĘCONYCH ZAKUPOM:

„Trzeci lub czwarty raz biorę udział w szkoleniu organizowanym przez Langę Group – jest to kolejny raz, kiedy organizator nie zawiódł. Zakres szkolenia i dobór prelegentów to strzał w dziesiątkę”
Ewa Skura, KGHM Polska Miedź S.A.

„Profesjonalnie w szczególności pod względem wiedzy ekspertów”
Paulina Kinal, Jutrzenka Colian Sp. z o.o.

„Szkolenie bardzo profesjonalnie przygotowane, ogólna ocena ekspertów prowadzących szkolenie celująca. Wiedza przekazana w bardzo przystępny i ciekawy sposób”
**Joanna Stawska, DWS Draexlmaier
Wyposażenie Wnętrz Samochodowych Sp. z o.o.**

„Zakres tematyczny bardzo przydatny, prowadzenie na bardzo wysokim poziomie”
**Ewelina Gajduszewska, Asystent Zarządu,
Ceramika Paradyż Sp. z o.o.**

„Bardzo profesjonalni wykładowcy potrafiący połączyć teorię z praktyką oraz wytworzyć miłą atmosferę szkolenia”
Katarzyna Nakrewicz, WINKELMANN Sp. z o.o.



IV FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE

DZIEŃ I – 26 marca 2019 r.

09.30 – 10.00 powitalna kawa, rejestracja

10.00 – 11.00 STRATEGIA I CO DALEJ? TWORZENIE I SKUTECZNE WDRAŻANIE STRATEGII DLA FUNKCJI ZAKUPOWEJ W ORGANIZACJACH

- Czy w każdej firmie zakupy muszą być strategiczne?
- Strategia dla funkcji zakupowej a strategia dla kategorii zakupowej - to nie to samo!
- Elementy strategii dla funkcji zakupowej – wybrane przykłady
- Jak wyznaczać cele dla funkcji zakupowej w oparciu o strategię rozwoju organizacji
- Wyzwania w komunikacji strategii zakupowej w organizacji. Oczekiwania vs. rzeczywistość.

Monika Bis, Ekspert ds. zakupów strategicznych

11.00 – 11.15 kwadrans towarzyski

11.15 – 12.00 STRATEGIA ZAKUPU TO NIE TYLKO ŁADNY DOKUMENT, KTÓRY CHOWAMY DO SZUFLADY

- Czy jest strategia zakupu?
- Przykłady korzyści uzyskanych z wdrożonej strategii zakupu
- Kiedy strategia zakupu może być ładnym dokumentem chowanym do szuflady?

Agata Kulikowska, Member of Purchasing Management Team, Tauron Polska Energia

12.00 – 13.00 AGILE – ZWINNOŚĆ W ZAKUPACH, CZYLI JAK ZWIĘKSZYĆ PRAWDOPODOBIENSTWO SUKCESU W ZMIENNYM I SKOMPLIKOWANYM OTOCZENIU BIZNESOWYM

- Na czym polega zwinne podejście do zakupów?
- Jakich nowych kompetencji i strategii działania potrzebuje zakupowiec przyszłości
- 4 kluczowe zasady zarządzania zakupami w zmiennym i nieprzewidywalnym otoczeniu biznesowym VUCA

Ewa Błaszczak, Mentor liderów i zespołów

13.00 – 14.00 Lunch

14.00 – 15.00 PANEL DYSKUSYJNY

„JAK WZMOCNIĆ ZAKUPY W ORGANIZACJI? JAK SPRYTNIEJ ZARZĄDZAĆ KLUCZOWYMI INTERESARIUSZAMI KUPCÓW? TRICKI & TAKTYKI!”

MODERATOR PANELU:

Łukasz Mazurowski, Założyciel i Partner Zarządzający, Profitia Management Consultants PROFITIA Management Consultants

UCZESTNICY PANELU:

Marcin Mądry, Dyrektor ds. zakupów Shell dla regionu CEE

15.00 – 15.15 kwadrans towarzyski

15.15 – 16.45 SZTUKA NEGOCJACJI

„Sztuka negocjacji to interdyscyplinarna dziedzina, wymagająca znajomości ludzkiej natury, ekonomii, marketingu i wielu, wielu innych przedmiotów, a nie samych technik i zasad negocjacji!”

- Czym są, a czym nie są negocjacje? Obalmy kilka mitów o tej dyscyplinie
- Twoja głowa, emocje, logika – zanim zaczniesz negocjować
- Stres w świecie negocjacji – praktyczne procedury profilaktyczne
- Cena czyni cuda a techniki negocjacyjne na konkurencyjnym rynku
- Sztuka negocjacji a marketing i twarde cyfry okiem zawodowego negocjatora
- Negocjacje w pracy i po pracy – co prawo Newtona ma wspólnego ze światem negocjacji?
- Negocjacje i wakacje

Tomaz Piotr Sidewicz, Zawodowy negocjator

DZIEŃ II – 27 marca 2019 r.

08.30 – 09.00 powitalna kawa, rejestracja

09.00 – 9.45 JAK STWORZYĆ POPRAWNĄ KOMPARYCJĘ W ZALEŻNOŚCI OD RODZAJU PODMIOTU

- Spółki kapitałowe (sp.zo.o. i S.A.) + prosta spółka akcyjna(?)
- Spółki osobowe (spółka jawne, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna)
- Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą oraz spółka cywilna
- Skarb Państwa oraz jednostka samorządu terytorialnego
- Dokumenty jakie należy pozyskać od kontrahenta
- Badanie wiarygodności kontrahenta

Romana Pietruk, Ekspert w zakresie prawa

09.45 – 10.45 SamoUtrudnianie W PRACY KUPCA. JAK SIĘ OBJAWIA I CZYM SKUTKUJE?

- Czym jest SamoUtrudnianie;
- Jak destrukcyjne może być;
- Jak je rozpoznać;
- Jak je ograniczać i eliminować

Karol Bartkowski, Certyfikowany trener i pomysłodawca pierwszego na świecie szkolenia "Jak wyeliminować SamoUtrudnianie"

10.45 – 11.00 kwadrans towarzyski

11.00 – 11.45 DIGITALIZACJA W DZIALE ZAKUPÓW

- O co chodzi z tą digitalizacją zakupów, o której wszyscy mówią? Czyli wszyscy chcą grać na gitarze, ale nikt żadnej gitary nie widział
- Zakres digitalizacji - czyli co digitalizować
- Aktualnie dostępne rozwiązania IT dla zakupów
- Porównanie rozwiązań IT dostępnych dla marketingu i sprzedaży z rozwiązaniami dla zakupów - czyli jak zawsze zakupy daleko w tyle

Jacek Jarmuszcak, Global Category Manager, Danfoss

11.45 – 12.30 MODELE WYNAGRADZANIA CENTRUM USŁUG WSPÓLNYCH

- Jak optymalizować wydatki grupy kapitałowej za pomocą CUW?
- Jak ustalać poziom wynagrodzenia za świadczone usługi?
- Czy CUW może konkurować na rynku z podmiotami spoza grupy kapitałowej?

Tomasz Ćwiek, Dyrektor Departamentu Zakupów Enea Centrum Sp. z o.o.

13.00 – 14.00 Lunch

14.00 – 15.00 ZARZĄDZANIE I MOTYWOWANIE ZESPOŁU ZAKUPOWEGO

- Motywacja jako ciężki proces budowania efektywnego działu zakupów
- Dlaczego systemy motywacyjne wynagrodzeń nie sprawdzają się w praktyce?
- Co motywuje kupców do ciągłej realizacji celów - system wynagrodzeń, szkolenie, wynagradzanie sukcesów, automotywacja?

Agnieszka Stasiak, Dyrektor ds. Zakupów, SAWEX foods



IV FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE

PRELEGENCJE

MONIKA BIS

Praktyk zakupowy - Menedżer Zakupów typu „in-direct” z 18 letnim doświadczeniem zawodowym w międzynarodowym środowisku w branżach FMCG, farmaceutycznej i finansowej i medycznej, z czego ostatnie 7 lat na wysokich stanowiskach kierowniczych. W 2011 r. uzyskała tytuł Menedżera Zakupów Roku, przyznany przez Członków Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki, podczas IX Kongresu POLZAK za wdrożenie procesu zarządzania ryzykiem łańcucha dostaw w Provident Polska S.A. W latach 2012/2013 i 2014/2015 Członek Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki PSML. Najdłużej była związana z firmą Provident Polska S.A. W 2011 dokonała transformacji funkcji zakupowej i objęła stanowisko Dyrektora Biura Zakupów i Zarządzania Dostawcami. W 2014 w grupie finansowej International Personal Finance plc. awansowała na stanowisko Group Procurement Senior Managera prowadziła projekt centralizacji zakupów na potrzeby 8 krajów EMEA w latach 2014-2015. W 2015 roku objęła stanowisko Dyrektora Centralnych Zakupów i Administracji w Medicover Sp. z o.o., gdzie była odpowiedzialna za centralizację zakupów i struktur zakupowych wszystkich spółek w ramach grupy kapitałowej Medicover Healthcare Services. Ukończyła Wydział Zarządzania Politechniki Częstochowskiej o specjalności marketing. Ukończyła również studia podyplomowe w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstw.

JACEK JARMUSZCZAK

Ekspert w dziedzinie „szczyptych” systemów logistycznych, e-systemów zarządzania logistyką w tym przetargów elektronicznych i e-Aukcji. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania „szczyptych” modeli zarządzania kosztami (VMI, CS, KANBAN, TCO) oraz narzędzi elektronicznych wspierających logistykę firmy (ERP, EDI, Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, ...). Łączna wartość zakupów, które negocjował w trakcie swojego dotychczasowego doświadczenia przekracza trzy i pół miliarda Euro i wciąż rośnie. Karierę zawodową rozpoczął w polskich firmach branży FMCG, dla których prowadził projekty optymalizacji kosztów. Później dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię optymalizacji kosztów, budował bazę dostawców, prowadził kluczowe projekty oszczędnościowe m.in. wdrażał lean supply chain w zakładach Europejskich i Azjatyckich. Później jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, zarządzał zespołem który przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów Grupy Carlsberg na całym świecie. Obecnie jako Global Category Manager w Grupie Danfoss, tworzy strategię zakupową i prowadzi negocjacje z kluczowymi dostawcami.

ROMANA PIETRUK

Ekspert w zakresie prawa gospodarczego, nieruchomości, umów najmu, posiada bardzo bogatą praktykę w zakresie tworzenia i negocjacji umów najmu. Ekspert prawa, postępowania administracyjnego, prawa nieruchomości umów w obrocie gospodarczym, ochrony danych osobowych, windykacji i zabezpieczenia należności. Wspólnik kancelarii prawnej; Prowadziła szkolenia dla sektora bankowego i instytucji finansowych, przedsiębiorców oraz administracji publicznej, nieruchomości. Trener z zakresu m.in. Systemu NKW; Prowadziła zajęcia dla kadry Wydziałów Ksiąg Wieczystych; sędziów, referendarzy, sekretarzy sądowych, pracowników administracji i informatyków; pracowników Ośrodków Migracyjnych; Autorka publikacji naukowych z zakresu prawa.

TOMASZ PIOTR SIEWICZ

Uznawany za jednego z najlepszych w Polsce ekspertów w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Wspiera polskie i zagraniczne firmy i organizacje rządowe, właścicieli firm, topowych menedżerów w negocjowaniu wielomilionowych kontraktów i strategii negocjacyjnej. Specjalizuje się także w podnoszeniu efektywności pracowników działów handlowych i zakupowych. Doskonale zna psychikę i technik umożliwiających w krótkiej chwili ocenić stan emocjonalny, gotowość zakupu, cechy charakteru mające kluczowy wpływ na efektywność biznesową. Podczas 20 letniej praktyki biznesowej poznał specyfikę, prawie wszystkich krajów europejskich, Afryki Płn. oraz USA i Kanady. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły go wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym. Autor wielu publikacji, artykułów, ceniony ekspert i coach w Polsce i zagranicą, którego znakiem rozpoznawalnym są ponadnormatywne efekty biznesowe jego klientów i szybki zwrot z inwestycji.

MARCIN MĄDRY

Dyrektor ds. zakupów Shell dla regionu CEE. Odpowiedzialny za procesy zakupowe obejmujące wszystkie kategorie na stacjach benzynowych z wyłączeniem zakupów paliw. Od 6 lat związany z Shell, gdzie wcześniej odpowiedzialny był za obszar finansowy integracji po przejęciu spółki Neste Polska oraz strategię cen paliw w CEE. Przed dołączeniem do Shell, doświadczenie zawodowe w obszarach Finansów, M&A, Procurementu i Konsultingu zdobywał w firmach Costa Coffee, Ernst&Young i BDO Numerica. Absolwent WSPiZ im. Leona Czubińskiego oraz IMD Lausanne.

ŁUKASZ MAZUROWSKI

Ekspert procesów zakupowych, optymalizacji kosztów oraz usprawnień organizacyjno-procesowych, Partner Zarządzający PROFITIA Management Consultants, Prezes Zarządu wiodącego operatora Grup Zakupowych BATNA Group. Posiada 10-letnie doświadczenie w usprawnieniach zakupowych, budowie nowych organizacji zakupowych, usprawnianiu efektywności procesów, organizacji i narzędzi zakupowych wiodących firm środkowoeuropejskich w tym firm energetycznych, paliwowych, instytucji finansowych, firm telekomunikacyjnych oraz instytucji publicznych, interim manager, konsultant, ekspert. Specjalizuje się w: Sourcingu, zakupach grupowych, strategii zakupowych. Doświadczenie zdobywał w Accenture, gdzie zajmował się obsługą polskich i międzynarodowych klientów z Sektora surowców aturalnych/energii/ropy/gazu. W A.T. Kearney, jako menedżer realizował projekty w zakresie optymalizacji zakupów. W Chinach prowadził własną działalność gospodarczą. Prowadził projekty zakupowe mające przede wszystkim na celu: poprawę efektywności w zakupach poprzez wdrożenie zaawansowanych i innowacyjnych rozwiązań procesowych oraz organizacyjnych. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, kierunku Zarządzanie i Marketing, University of Mainz, Polsko – Niemieckie Forum Akademickie; Swedish Institute Management Program – Swedish Institute Stockholm.

EWA BŁASZCZAK

Mentor liderów i zespołów. Specjalizuje się w obszarze przywództwa i zarządzania. Prowadzi projekty szkoleniowe, warsztaty, akademie wykonawcze oraz sesje coachingowe (coaching zespołowy, coaching indywidualny) i świadczy usługi doradcze. Jej doświadczenie wywodzi się z kilkunastu lat pracy jako trener (menedżerowie i liderzy szkoleń) i coacha (ponad 1000 godzin coachingu, ponad 100 coachingu zespołowego), kilku lat prowadzenia Akademii Coachingowej 4Results, ponad 1000 diagnoz i optymalizacji oparte na takich narzędziach, jak Extended Disc, Insights Discovery, Lencioni Model, Team Diagnostic Assessment (Team Coaching International). W przeszłości pracowała w międzynarodowych korporacjach jako doradca i ekspert podatkowy oraz menedżer w dziale cen transferowych. Jest opiekunem trenerskim ICC Poland. Ukończyła Szkołę Główną Handlową w Warszawie.

KAROL BARTKOWSKI

Praktyk Cold Callingu B2B i Social Sellingu, czyli łączenia tego co skuteczne z tym, co daje nieograniczoną dźwignię. Mówca z 2-letnim członkostwem w elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący Brian Tracy International. Certyfikowany trener i pomysłodawca pierwszego na świecie szkolenia "Jak wyeliminować SamoUtrudnianie", a także założyciel Akademii Skuteczności PRO. Sprzedawca z ponad 100 000 000 zł sprzedaży oraz twórca patentu zgłoszonego w Urzędzie Patentowym RP. Doświadczenie korporacyjne zdobywał pracując w największej wówczas firmie świata General Electric. Absolwent SWPS w Warszawie na kierunku psychologia społeczna. Ponadto zapalony kolarz, mors i biegacz.

AGATA KULIKOWSKA

Member of Purchasing Management Team, Tauron Polska Energia. Od 10 lat z pasją zajmuje się optymalizacją procesów zakupowych. Ma na koncie również doświadczenia zawodowe z zakresu planowania produkcji, sprzedaży i marketingu. Pełniła funkcję Menedżera projektów i zajmowała się wdrożeniem systemu elektronicznej kwalifikacji dostawców, konkurencyjnością postępowania, optymalizacją procesów planowania, procedur celnych w imporcie czy wprowadzaniem nowych produktów. Przeprowadzała audyty zakupowe w zakładach produkcyjnych azjatyckich dostawców. Prowadzi zajęcia warsztatowe i szkolenia wewnętrzne z zakresu optymalizacji procesów zakupowych, konsolidacji zapotrzebowań na skalę dużej Grupy kapitałowej, a także budowania strategii zakupowych i planowania zakupów.

TOMASZ CIEWIK

Dyrektor Departamentu Zakupów Enea Centrum Sp. z o.o. Całe zawodowe życie związane z pracą na styku podmiotów zamawiających z wykonawcami zamówień. Praktyk w prowadzeniu procesów zakupowych, nadzorze nad udzielaniem i realizacją zamówień oraz w kierowaniu zespołami zakupowymi. Posiada doświadczenie z zakresu udzielania zamówień publicznych. Autor publikacji, trener. Obecnie odpowiada za kierowanie centrum usług wspólnych w obszarze zakupów in-direct polskiej grupy kapitałowej z branży elektroenergetycznej.

AGNIESZKA STASIAK

Dyrektor ds. Zakupów. SAWEX foods. Ma 18 lat doświadczenia w dziale zakupów w branży spożywczej. Jest menedżerem ds. Zakupów od 7 lat. Jako lider zespołu nadzoruje krajowe i międzynarodowe zakupy dla zakładu produkcyjnego, a także zakup towaru do odsprzedaży. Jest dobra w wypełnianiu zadań, radzeniu sobie z nowymi wyzwaniami i wynajdywaniu rozwiązań w nowych sytuacjach. Doceniana za umiejętności menedżerskie i usprawnianie procedur. Jako osoba z mentalnością coacha jestem dobrym słuchaczem, motywatorem i wiem, jak wykorzystać potencjał mojego zespołu. Zna dwa języki obce. Jeździ po całym świecie wizytując dostawców, przeprowadzam audyty. Prywatnie mama 3 cudownych chłopców, która z powodzeniem łączy życie prywatne z zawodowym. Ciągłe zajęta i zabiegana, jednak spełniona i szczęśliwa. Jej motto "Bez wiary potykamy się o żdźbło słomy, z wiarą przenośmy góry."



Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer
fax: (22) 355 24 08 lub e-mail: szkolenia@langas.pl

IV FORUM DZIAŁÓW ZAKUPÓW

INSPIRACJE – PRAKTYKI – INNOWACJE

26 – 27 marca 2019 r., Warszawa

WYSYLAJĄC ZGŁOSZENIE WCZEŚNIEJ OSZCZĘDZASZ

- Zgłoszenie do 28.02.2019 r. **1 670 + 23% VAT**
- Zgłoszenie od 1.03.2019 r. **1 970 + 23% VAT**
- Korzystam z programu promocyjnego
(podaj symbol)
(patrz „program promocyjny” poniżej)

UWAGA :

liczba miejsc ograniczona – decyduje kolejność zgłoszeń

CENA ZAWIERA:

- uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat
- obiady, poczęstunek podczas przerw, koktajl networkingowy

PROGRAM PROMOCYJNY

(nie łączmy promocji)

- A. 5 % zniżki dla 2 osób**
B. 10% zniżki dla 3 osób
C. 15 % zniżki dla minimum 4 osób
D. 20% zniżki dla minimum 5 osób

DODATKOWE INFORMACJE: tel.: (22) 696 80 20

Aby skorzystać z programu, należy wpisać wybrany jeden symbol,
powyżej ramki, we wskazanym miejscu - w innym wypadku program
promocyjny nie będzie uwzględniany.

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania potwierdzenia
zgłoszenia na konto Langas Group.

NIP: 532-159-55-77

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu
potwierdzenie uczestnictwa na adres e-mail podany w formularzu
na ok. 10 dni przed forum.

Firma

Adres

Imię i Nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i Nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i Nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich ww. danych osobowych przez
Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa,
NIP:532-159-55-77 w celu dostarczania informacji handlowych drogą
elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust.
1 lit. a 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 (Dz.U.UE.L.2016.119.1)
oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą
elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 j.t.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne
i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących
z wykorzystaniem przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk,
ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 w celach
handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a 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 (Dz.U.UE.L.2016.119.1) oraz z art. 172
ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 j.t. z późn. zm.).
Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:

.....
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT
bez naszego podpisu.

- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni
przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50%
wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż
7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku
zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być
dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa
uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany
trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Organizator zastrzega
sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia
z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem
upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć