PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA

czyli sprzedawanie czy podawanie?

TRENER: KATARZYNA UJEK

witalni

witalni

PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA

PROFESJONALIZM Z PERSPEKTYWY SPRZEDAWCY TO WŁAŚCIWA KOMUNIKACJA Z KLIENTEM, UMIEJĘTNOŚĆ RADZENIA SOBIE W TRUDNYCH SYTUACJACH, ASERTYWNOŚĆ, OSOBISTA UPRZEJMOŚĆ I ŻYCZLIWOŚĆ. DLA FIRMY - PROFESJONALIZM

TO JEDNA Z PRZEWAG KONKURENCYJNYCH, PRZESTRZEŃ NA KTÓREJ MOŻNA SIĘ WYRÓZNIĆ, FUNDAMENT POLECEŃ FIRMY I BUDOWY LOJALNOŚCI WŚRÓD KLIENTÓW. CELEM NINIEJSZEGO SZKOLENIA JEST PRZYGOTOWANIE I WYPOSAŻENIE UCZESTNIKÓW W NIEZBĘDNĄ WIEDZE I KOMPTENCJE – DO PROWADZENIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY I PROFESJONALNEJ OSBŁUGI KLIENTA.

Uświadomienie pracownikom obsługi klienta, że do zakresu ich zadań nie należy wyłącznie podawanie towaru, to wciąż kluczowe zadanie dla wielu przedsiębiorców. Aby to ułatwić - przygotowaliśmy warsztaty, które rozwijają umiejętności handlowe w relacjach B2C. Po szkoleniu uczestnicy będą wyposażeni w praktyczne wzorce pytań i rozmów do wykorzystania podczas obsługi klienta; nauczą się jak budować relację tak, aby klient chętniej wracał do punktu handlowego; zrozumieją jak rozmawiać językiem korzyści i rozwiną swoje umiejętności sprzedażowe.

?

W jaki sposób budować dobre pierwsze wrażenie?

?

Jak wygląda profesjonalna obsługa klienta?

?

Na czym polega język korzyści i jak go stosować?

ZAGADNIENIA

WAŻNE PYTANIA, NA KTÓRE ODPOWIEMY PODCZAS SZKOLENIA:

1. **JAKA JEST ROLA ZMIAN W ŻYCIU ZAWODOWYM?**
W pierwszej części szkolenia uczestnicy dokonają weryfikacji swoich nawyków i kompetencji handlowych. Określą obszary wymagające zmian po to, by zbudować nowe umiejętności w oparciu o sprawdzone wzorce oraz tworzyć efektywne relacje z klientami.

2. **JAK BUDOWAĆ DOBRE PIERWSZE WRAŻENIE W OBSŁUDZE KLIENTA?**
Podczas tego modułu uczestnicy dowiedzą się, jak optymalnie wykorzystać proces powstawania pierwszego wrażenia do budowania zaufania klienta.

3. **JAKIE SĄ KRYTERIA PROFESJONALNEJ OBSŁUGI KLIENTA W SKLEPIE, PUNKCIE HANDLOWYM?**
Dobrze przeprowadzona sprzedaż powinna przebiegać według konkretnego planu. Ten moduł przedstawi najważniejsze kryteria niezbędne do osiągnięcia efektywności w kontaktach z klientem tak, by od momentu wejścia do punktu handlowego czuł, że znalazł się we właściwym miejscu.

4. **KIEDY I JAK PROPONOWAĆ PRODUKTY – OBSŁUGA KLIENTA W SKLEPIE.**
Moduł szkolenia, w którym poruszamy zagadnienia związane z właściwym rozpoznaniem potrzeb, technikami sprzedaży, oraz sposobami sprzedaży dodatkowej (cross-selling i up-selling). Uczestnicy uczą się, w jaki sposób motywować klientów do podjęcia zakupu.

5. **JAK POSŁUGIWAĆ SIĘ JĘZYKIEM KORZYŚCI? JAKIE SĄ RÓŻNICE MIEDZY CECHĄ, ZALETĄ, KORZYŚCIĄ?**
Aby zainteresować klienta musimy rozpoznać i odpowiedzieć na jego potrzeby po to, by móc zaproponować mu odpowiedni produkt. Na tym etapie uczestnicy poznają tajniki operowania językiem korzyści, który umożliwia przekazanie cech i zalet produktów w najkorzystniejszym świetle.

6. **JAKIE ZNACZENIE MA UMIEJĘTNE ORAZ SPRAWNE ROZPOZNANIE TYPOLOGII KLIENTA W PROCESIE JEGO OBSŁUGI?**
Zachowanie klienta uwarunkowane jest przez wiele czynników wewnętrznych i zewnętrznych. Umiejętne rozpoznanie podłoża jego reakcji pomoże sprzedawcy dobrać i zastosować odpowiednią formę argumentacji.

METODY SZKOLENIA

Case study
Przykłady z rzeczywistych sytuacji umożliwiają zastosowanie nabytej na szkoleniu wiedzy i wykorzystanie jej w konkretnym przypadku, co pozwala uczestnikom poznać praktyczny charakter treści programu.

Testy diagnozujące
Częścią szkolenia są testy, które umożliwiają analizę cech osobowości oraz posiadanych kompetencji, co umożliwi uczestnikom świadomą pracę nad swoimi potencjałami

KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?

PRACOWNICY DZIAŁÓW OBSŁUGI KLIENTA W SKLEPACH

SPRZEDAWCY DETALICZNI

DORADCY INSTYTUCJI/FIRM USŁUGOWYCH

ciąg dalszy...

Gry symulacyjne

Odpowiednio dobrane ćwiczenia, z pomocą elementów zabawy i rywalizacji - umożliwiają indywidualne lub grupowe osiąganie celów. Zajęcia angażują uczestników, pozwalają na silne emocjonalne przeżycie. Doświadczenia zdobyte tą metodą trwale pozostają w świadomości uczestników.

Trening mentalny

Ukierunkowany na osiągnięcie celów i realizację planów poprzez kształtowanie efektywnych zachowań oraz wspierających je przekonań.

Praktyczne ćwiczenia z rozmów

Rozwój umiejętności z zakresu prowadzenia rozmów nie obejdzie się bez ćwiczeń, dlatego uczestnicy wypracowują rozwiązania na podstawie studiom przypadku, jak i swoich doświadczeń omówionych z trenerem.

Odgrywanie ról

Uzyskane informacje na bieżąco wykorzystujemy w odgrywanych scenach. Uczestnicy, pracując na sali szkoleniowej (indywidualnie lub w grupach), kształtują w sobie nawyki na podstawie poznanej wiedzy, co pozwala utrwalić efekty szkolenia.

GŁÓWNE KORZYŚCI

- Będziesz bardziej świadomy odpowiedzialności za reprezentowanie firmy na zewnątrz oraz poznasz różnice między sprzedawaniem, a podawaniem produktów.
- Zaczniesz łatwiej nawiązywać relację i osobistą więź z klientem, tak by dzięki twojemu zaangażowaniu, częściej wracał do placówki firmy.
- Nabędziesz niezbędnych umiejętności do sprawniejszego wykonywania zadań i podnoszenia satysfakcji obsługiwanych klientów.
- Dzięki ćwiczeniom, które przejdziesz podczas szkolenia z profesjonalnej obsługi klienta, lepiej utrwalisz i przyswoisz nowe umiejętności.
- Otrzymasz konkretne narzędzia i wskazówki, poprzez które podniesiesz poziom jakości i profesjonalizmu swoich umiejętności, w obsłudze klienta.
- Zrozumieniesz jak efektywnie operować językiem korzyści, a co za tym idzie - sprzedawać więcej.

NASZE STATYSTYKI SĄ *WITALNE*

98,21%

pozytywnych opinii o szkoleniach

ponad

15 000

wydanych certyfikatów

7%

Tylko tyle Polaków w wieku 25-34 lat dokształca się. Uzyskaj przewagę na rynku pracy podnosząc swoje kwalifikacje (Dane: Eurostat, 2015)

WARTOŚĆ

DODATKOWE KORZYŚCI

WARTOŚĆ SZKOLENIA TO TAKŻE NASZA JAKOŚĆ USŁUG SZKOLENIOWYCH:

Wysokiej jakości produkty edukacyjne dają najlepsze rezultaty rozwojowe. Dla nas jest to jedna z kluczowych wartości, dlatego wypracowaliśmy standard Jakości Szkoleń Witalnych.

Programy szkoleń są opracowane przez naszych specjalistów w najbardziej przystępnej formie oraz poparte aktualnymi przykładami rynkowymi. Uczestnicy każdorazowo otrzymują komplet materiałów, które wspomagają ich podczas kursu, a także w okresie późniejszym.

Szkolenia organizowane są **w obiektach o wyższym standardzie**, wyposażone w udogodnienia, które ułatwiają efektywne prowadzenie szkolenia.

SUS 2.0 Nasze produkty edukacyjne realizujemy zgodne z wymogami organizacyjnymi **Standardu Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**. Uczestnnicy naszych szkoleń mogą być pewni wysokiej jakości usług Witalnych.

- Program przygotowany i realizowany przez specjalistów
- Optymalny harmonogram treningu
- Wsparcie merytoryczne w trakcie oraz po szkoleniu
- Obiekty wysokiej klasy o standardzie 3* oraz 4*
- Przerwy kawowe oraz posiłki
- Sale szkoleniowe dostosowane na potrzeby treningu

Te firmy skorzystały z naszych szkoleń handlowych

Majewski® FABRYKA OKIEN

CA EFL GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Grupa RMF

vetrex

DAIKIN

witalni

OFERTA

WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja: 1290,00 PLN netto

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- udział w szkoleniu **profesjonalnych praktyk sprzedażowych oraz obsługi klienta**
- komplet materiałów szkoleniowych
- i**mienny certyfikat** potwiedzający udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu
- 2 dni szkoleniowe
- udział w opracowanym i zorganizowanym szkoleniu przez specjalistów Witalnych, zgodnie ze **Standardem Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**
- dwudaniowy posiłek z deserem oraz napojami
- nieograniczony serwis kawowy

DODATKOWE KORZYŚCI

U mipcqgcnmqximjclgs saxcqrlg+ awmogą skorzystać x npmdqhm l_jlw af **materiałów szkoleniowych***ir órc będą uqn_pagck u uwxl_axlgs nj_ls pmxum-hmucem,

Dodatkową u_prością bj_ saxestników* hcqr kmżliwość **konsultacji telefonicznych** oraz k_gjmuwaf x Rpclcpck + bm 4 miesięcy po szkoleniu.

Nm qximjclgs saxcqrlgaw mogą `cxnк_rlgc dołąaxwć bm **Klubu Absolwentów Witalnych**, U hcemp_k_ af ijs`mugax c mrpxwk_-ją dostęp bmbmb_rimuwaf rpcèagkcp wmmpwaxlwaf* qncah_jlc mdprw npmkmawhlc*_ r_id'c x_npmqxclg_ l_ mp_lgx mu_lc npxcx l_q uwb_pxclg_, U ięcej gldmpk_ahgnljs`gc ?`qmjucl -r_ mogą Państwo znaleść pod adrcqck uuu ,ugr_jlg,nj-i_u ,

Możliwość dofinansowania

Nasze szkolenia objęte są **programem dofinansowania** w ramach, którego można uzyskać nawet **80% zwrotu wartości inwestycji**. Szczegółowe warunki mogą Państwo poznać na naszej stronie lub kontaktując się pisząc na **kontakt@witalni.pl**

witalni

DLACZEGO WARTO PODNOSIĆ JAKOŚĆ OBSŁUGI KLIENTA?

68%

NISKA JAKOŚĆ OBSŁUGI KLIENTA TO GŁÓWNY POWÓD DLACZEGO KLIENCI ODCHODZĄ DO KONKURENCJI*

AŻ 68% REZYGNACJI Z USŁUG WYNIKA Z NIEZADOWALAJĄCEJ OBSŁUGI*

60%

RESPONDENTÓW POLECAŁO FIRMY, Z POWODU **JAKOŚCI OBSŁUGI KLIENTA**

PODOBNA LICZBA OSÓB **OSTRZEGAŁA ZNAJOMYCH** PRZEZ KORZYSTANIEM Z USŁUG FIRM, KTÓRYCH **JAKOŚĆ OBSŁUGI NIE BYŁA SATYSFAKCJONUJĄCA**

55%

KLIENTÓW **ZREZYGNOWAŁO Z USŁUG KONKRETNEJ FIRMY** ZE WZGLĘDU NA ZŁĄ OBSŁUGĘ KLIENTA

**Badania pochodzą z Emotional Value, Creating Strong Bonds with Your Customers Janelle Barlow, Dianna Maul z 2015*

Źródło: Jakość obsługi klienta w Polsce ogólna ocena jakości obsługi Interactive Intelligence (https://forumcallcenter.pl/jakosc-obslugi-klienta--w-polsce/)

TRENER

TRENER PROWADZĄCY SZKOLENIE

KATARZYNA UJEK

TRENER MENTALNY – MENTAL TOUGHNESS (MTQ48)
SOCJOLOG Z UPRAWNIENIAMI MEDIATORA ZAWODOWEGO

Specjalizuje się w szkoleniach ze sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej. Posiada 8-letnią praktykę w prowadzeniu szkoleń, sesji coachingowych, wiedzę i doświadczenie w obszarze sprzedaży i zarządzania. Doświadczenie zawodowe zdobywała na stanowiskach sprzedażowych i menedżerskich w międzynarodowych korporacjach na rynku usług finansowych.

W trakcie warsztatów wykorzystuje sprawdzone narzędzia i techniki sprzedażowe, oparte o własne, praktyczne doświadczenia. Zrealizowała ponad 1700 godzin szkoleniowych oraz ponad 800 godzin coachingu handlowego i menadżerskiego. Jako coach i trener specjalizuje się głównie w podnoszeniu efektywności handlowców i menedżerów. Buduje autorskie programy szkoleniowe, a fundamentem jej pracy są treningi mentalne w biznesie. Uczy handlowców i menedżerów jak wytrwale dążyć do osiągania celów, łatwiej radzić sobie z wyzwaniami, trudnymi sytuacjami oraz lepiej budować relacje z pracownikami i klientami.

Jak prowadzę szkolenia i pracuję z Klientami?

Pomagam moim klientom wdrażać odpowiednie nawyki, by żyli efektywniej, szczęśliwiej, z większą satysfakcją. Identyfikuję i wspieram zmianę przekonań, nawyków myślowych blokujących nas i ograniczających nasz potencjał i możliwości. Każdy z nas może skutecznie osiągnąć swoje cele, nauczyć się pokonywać słomiany zapał, wymówki i lenistwo, być bardziej efektywnym, przełamywać swoje osobiste ograniczenia i blokady, poskromić narzekanie, złość i lęk. Tak samo jak trenujesz swoje ciało, by było sprawne, z mną ćwiczysz jego najważniejszą część, czyli mózg. Podczas sesji, budujemy zdrowe nawyki, ćwiczymy silną wolę, samodyscyplinę, konsekwencję do osiągnięcia tego, czego pragniesz. Odkrywamy i przebudzamy razem energię, siłę i odwagę do działania, do realizowania siebie i własnych postanowień.

Jak inni oceniają współpracę ze mną?

„Współpracując z Kasią miałam przyjemność przekonać się jak wielką pasją jest dla niej projektowanie szkoleń. Jest osobą bardzo ambitną. Podczas szkoleń przekazuje dużą dawkę pozytywnej energii. Mogę polecić Kasię jako profesjonalnego trenera obdarzonego bardzo dużą wiedzą, oraz wyczuciem potrzeb szkoleniowych"

Marzena Matysiak, *Dyrektor Oddziału w Noble Bank*

Zobacz certyfikaty, które uzyskałam:

Mental Toughness Certified Consultant (AQR International), Associated Certified Coach (ACC) (Profi Biznes Group), Business Trainer (Szkoła Trenerów-Meritum Śląsk)

Jakie szkolenia realizuję?

Profesjonalna obsługa klienta | **techniki sprzedaży** | skuteczny telemarketing | psychologia klienta | **coaching sprzedażowy** | komunikacja i asertywność z trudnym klientem | z**arządzanie stresem i emocjami** | inteligencja emocjonalna w biznesie | **inteligencja sprzedażowa- trening mentalny w sprzedaży | skuteczne planowanie i osiąganie celów** | trening wytrwałości i odporności w sprzedaży | **automotywacja handlowca**

Zapraszam na moją stronę oraz media społecznościowe

mentalgym.pl/ | #Katarzyna Ujek

witalni

WARUNKI

HARMONOGRAM

w programie szkolenia przewidziane są przerwy - obiadowa oraz kawowa

09^{30} - 17^{00}
DZIEŃ I

09^{30} - 17^{00}
DZIEŃ II

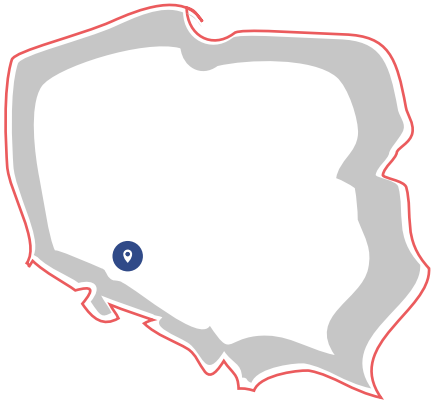
TERMINARZ SZKOLEŃ

WRZESIEŃ - GRUDZIEŃ 2019

Zapisy na szkolenie do 10 dni przed datą szkolenia

W przypadku chęci zgłoszenia uczestnictwa w terminie krótszym niż 10 dni - uprzejmie prosimy o kontakt telefoniczny.

7 - 8.10.2019
Wrocław



Jeśli interesuje Cię szkolenie w innym terminie lub mieście skontaktuj się z Nami:

telefonicznie **71 757 52 19**
lub mailowo **biuro@witalni.pl**

ZAPISZ SIĘ

1. Skorzystaj z formularza zgłoszenia na **witalni.pl**. Wejdź na zakładkę **Terminarz**, wybierz interesujący Cię termin i kliknij **zapisz się**. Możesz również wygodnie skorzystać z płatności online
2. Wypełnij formularz załączony do niniejszego programu i prześlij na adres mailowy **biuro@witalni.pl**
3. Skontaktuj się z Nami telefonicznie dzwoniąć pod numer **71 757 52 19**

PROMOCJE:

W przypadku przesłania zgłoszenia na szkolenie do:

60 **dni przed datą szkolenia** zgłaszający uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os.

30 **dni przed datą szkolenia** zgłaszający uzyska rabat w wysokości 100 PLN netto/os.

ZASADY:

1. Podana inwestycja jest wartością netto + VAT 23%.
2. W celu rezerwacji miejsca prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego dołączonego do oferty lub skorzystanie z zapisów online, dostępnych na www.witalni.pl
3. Zapisy na szkolenie odbywają się do 10 dni przed datą.
4. Podana wartość inwestycji nie uwzględnia ewentualnego noclegu - na Państwa życzenie, możemy dokonać rezerwacji.

witalni

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

Profesjonalna obsługa klienta

Wyczyść pola

1

Data szkolenia

Miejsce szkolenia

NA SZKOLENIE MOŻNA RÓWNIEŻ ZAPISAĆ SIĘ KORZYSTAJĄC Z **FOMULARZA ONLINE**
witalni.pl/formularz-zapisu

2

DANE ZGŁASZAJĄCEGO

*Proszę wpisać imię i nazwisko **lub** nazwę firmy wraz z numerem NIP*

Imię

Nr telefonu

Nazwisko

E-mail

Nazwa firmy

NIP

Ulica

Nr budynku/lokalu

Kod pocztowy

Miejscowość

3

DANE ZGŁASZANYCH OSÓB

Jeśli posiadają Państwo informacje o uczestnikach prosimy o zaznaczenie pól (pola niewymagane; informację można zgłosić w późniejszym terminie)

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli jednym z uczestników jest osoba zgłaszająca

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli któryś z uczestników ma specjalne potrzeby dietetyczne *(dieta bezglutenowa, uczulenia na produkty, posiłek wegetariański)*

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli uczestnicy korzystają z udogodnień w poruszaniu

Wyczyść pola

witalni

4

Usługi szkoleniowe objęte są 23% VATem

WARUNKI FINANSOWE

Ilość osób

Voucher
Kod vouchera

Zniżki: 30/60 2 i więcej Voucher

Profesjonalna obsługa klienta
Wartość inwestycji 1290,00PLN

Suma inwestycji
ilość osób x wartość inwestycji
(netto)

Łączna inwestycja + VAT
suma inwestycji - kwoty rabatowe
(brutto)

5

WARUNKI ZAPISU NA SZKOLNIE ORAZ PROMOCJI

1. Nominalna wartość inwestycji wynosi: 1490,00 PLN netto (+23% VAT) za osobę.
2. Po otrzymaniu wypełnionego formularza firma WITALNI prześle drogą mailową fakturę pro forma oraz potwierdzenie rezerwacji miejsc.
3. Płatności za szkolenie w przypadku zgłoszenia przez formularz pisemny należy dokonać do 7 dni roboczych przed datą szkolenia (inne warunki przy skorzystaniu z promocji) - na konto firmy WITALNI Katarzyna Sergiel:

   ING BANK ŚLĄSKI nr: 88 1050 1908 1000 0022 6181 9441

   Po zaksięgowaniu wpłaty firma WITALNI wystawi fakturę VAT, którą następnie prześle pocztą.
4. Jeżeli z przyczyn losowych, uczestnik nie będzie mógł skorzystać ze szkolenia i poinformuje o tym fakcie firmę WITALNI w terminie minimum 7 dni przed datą szkolenia, firma Witalni dokona zwrotu 100% wpłaconej kwoty.
5. W przypadku rezygnacji w krótszym terminie niż 7 dni, firma Witani dokona zwrotu 80% wpłaconej kwoty. Istnieje również możliwość zmiany uczestnika lub przepisanie zgłoszenia na inny termin.

1. **Promocja 30/60, korzyści dla zdecydowanych**
   Każda zgłaszająca się osoba[1] na szkolenie do 60 dni przed datą wybranego szkolenia - uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os., a do 30 dni przed datą szkolenia - rabat w wysokości 100 PLN netto/os.

   Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania. Dotyczy wyłącznie szkoleń otwartych z oferty firmy Witalni w formie 2-dniowej. Warunkiem skorzystania z promocji jest przesłanie formularza zgłoszenia w określonym terminie przed datą szkolenia (60/30 dni) - drogą elektroniczną na adres **biuro@witalni.pl**, faksem pod nr **71 757 52 90** lub za pośrednictwem formularza online; oraz dokonanie płatności w terminie 7 dni roboczych od zgłoszenia.

   Promocja nie łączy się z ofertą Voucherów promocyjnych oraz rabatem 2 i więcej.
2. **Rabat 2 i więcej, bo więcej to korzystniej**
   10% rabatu można uzyskać zgłaszając min. 2 osoby na wybrane szkolenie. Oferta skierowana jest dla wszystkich zainteresowanych i dotyczy oferty wszystkich szkoleń otwartych.

   Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania i naliczana jest od nominalnej kwoty netto zgłoszenia. Rabat 2 i więcej nie łączy się ofertą Voucherów promocyjnych[2] oraz promocją 30/60
3. **Regulamin realizacji Voucherów promocyjnych**
   Skorzystanie z voucherów promocyjnych przy zapisie na szkolenie otwarte wyłącza promocje rabatowe (30/60, 2 i więcej itp.). Szczegółowy regulamin realizacji poszczególnej oferty vouchera zamieszczony jest w otrzymanym voucherze.

[1] dotyczy zarówno osób zgłaszających się na szkolenie oraz osób zgłaszających innych uczestników
[2] uczestnik realizujący voucher zaproszeniowy na szkolenie nie jest wliczany do ogólnej liczby zgłaszanych osób na szkolenie

6

AKCEPTACJA WARUNKÓW OFERTY

◯ Akceptuję warunki finansowe, regulamin zgłoszenia oraz regulaminy promocji, z których korzystam.

◯ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Legnickiej 46A, lok.8 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) mam prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania ich przetwarzania.

◯ Wyrażam zgodę na otrzymywanie korespondencji drogą elektroniczną od firmy Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Legnickiej 46A, lok.8 (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „O świadczeniu usług drogą elektroniczną"). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.

Data

Podpis oraz pieczątka firmowa

Wyślij formularz zgłoszenia

Skąd wiesz o naszej ofercie?
(niewymagane)

NA WSZYSTKIE PAŃSTWA PYTANIA Z CHĘCIĄ ODPOWIEMY

telefonicznie
71 757 52 19

mailowo
kontakt@witalni.pl

lub przez **Livechat** na *naszej stronie witalni.pl*