„NAJWYŻEJ OCENIANE NOWE SZKOLENIE WITALNYCH 2017”

NA PODSTAWIE OPINII UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

„Szkolenie: ciekawe, niesztampowe, pomocne, dobra tematyka, Trener: profesjonalny, interesujący, kompetentny, zabawny”

Aneta Ostrowska-Malczyk, *Gaz Petrol Sp. z o.o.*

W ROLI GŁÓWNEJ: NEGOCJATOR

czyli jak negocjować świadomie, chętnie i skutecznie

TRENER: DAWID MARECKI

witalni

witalni

W ROLI GŁÓWNEJ: NEGOCJATOR

SEMINARIUM I WARSZTATY

PROGRAM ZAPROJEKTOWANY NA NEGOCJACYJNY OBSZAR SPRZEDAŻY, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM JEGO PSYCHOLOGICZNEGO ASPEKTU, UCZESTNIKÓW NEGOCJACJI ORAZ TECHNIK BUDOWANIA SPÓJNEGO WIZERUNKU W ROLI NEGOCJATORA. POŁĄCZENIE WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI JAKIE WYNIEŚLIŚM Z DZIEDZIN NEGOCJACJI, MEDIACJI, SPRZEDAŻY ORAZ PSYCHOLOGII BEHAWIORALNEJ, POZWOLIŁO NAM PRZYGOTOWAĆ PROGRAM, KTÓRY STANOWI UNIKALNĄ WARTOŚĆ NA POLSKIM RYNKU SZKOLEŃ.

Szkolenie z negocjacji handlowych, to intensywny trening po którym każdy uczestnik spojrzy na siebie w roli Negocjatora zupełnie inaczej – zacznie negocjować świadomie, chętniej i skuteczniej niż dotychczas, ciesząc się szacunkiem i zaufaniem swoich Partnerów. Uczestnicy odnajdą w szko-leniu oprócz bogatego arsenału nowych technik również unikalne metody pracy nad rolą negocjatora, stanowiące kluczowe kompetencje do nowoczesnego i przede wszystkim skutecznego negocjowania w relacjach handlowych.

?

Jak przygotować się do roli negocjatora?

?

Jakie są style negocjacji handlowych oraz kiedy i których warto używać?

?

Jak negocjować w sposób korzystny dla obu stron?

ZAGADNIENIA

NAJWAŻNIEJSZE PUNKTY PROGRAMU, KTÓRE OMÓWIMY PODCZAS SZKOLENIA:

1. **PRZYGOTOWANIE SIĘ DO ROLI NEGOCJATORA**
Podczas szkolenia przejdziesz interaktywny test pozwalający określić Twoje naturalne zasoby co do stylu negocjowania oraz poziomu elastyczności. Poznasz niezbędne narzędzia do świadomego tworzenia roli negocjatora wykorzystując, aż 9 Twoich osobistych, unikalnych zasobów. Dowiesz się czym naprawdę jest asertywność – stany Ego i jak się po nich poruszać.
.

2. **ZASADY NEGOCJACJI HANDLOWYCH I ICH ZASTOSOWANIE W PRAKTYCE**
Dowiesz się jakie są główne zasady postępowania w negocjacjach, m.in. kiedy i w jaki sposób ustępować w sposób korzystny dla obu stron; poznasz kontr-techniki drugiej strony, jak i techniki, dzięki którym Oponent staje się Partnerem.

3. **STYLE W NEGOCJACJACH HANDLOWYCH**
Poznasz i zrozumiesz różne style negocjacji oraz w jakich okolicznościach i których warto używać. W świadomy sposób będziesz potrafił dobierać odpowiednie style do sytuacji.

4. **PROCES NEGOCJACYJNY I JEGO FAZY**
Poznasz pojęcia jak: BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement), ZOPA (Zone of Possible Agreement) – dowiesz się jak prawidłowo je zrozumieć oraz używać mądrze i skutecznie. Poznasz wiążące się z nimi szanse i zagrożenia.

5. **GŁOSY WSPIERAJĄCE I SABOTUJĄCE**
Poruszymy temat czynników wspierających i osłabiających Twoją pozycje w negocjacjach. Dowiesz się w jaki sposób budować silną pozycję negocjacyjną i jak może postrzegać Cię twój partner.

6. **SYTUACJE TRUDNE I PROBLEMOWE**
Podczas szkolenia przećwiczysz umiejętności związane z zarządzaniem konfliktami, nauczysz się jak doprowadzać do zgody w wyjątkowo trudnych kwestiach oraz neutralizować wpływ czynników destabilizujących proces negocjacyjny.

7. **ROZPOZNAWANIA INTENCJI PARTNERA W NEGOCJACJACH**
Na szkoleniu pokażemy w jaki sposób odczytywać zachowanie partnera - nauczysz się o czym naprawdę mówi i co chce Ci przekazać w negocjacjach.

8. **PAKIET STRATEGII, TAKTYK I CELÓW NEGOCJACYJNYCH**
Podczas warsztatów otrzymasz nasze autorskie strategie i taktyki negocjacyjne – które są jednymi z kluczowych wartości szkolenia. Dzięki tym narzędziom i Twoim zaangażowaniu nauczysz się skutecznie negocjować – zawodowo, prywatnie i… sam ze sobą.

witalni

KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?

PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI

KADRA ZARZĄDZAJĄCA SPRZEDAŻĄ

WŁAŚCICIELE FIRM

OSOBY NEGOCJUJĄCE WARUNKI WSPÓŁPRACY

PRAKTYKA

METODY SZKOLENIA

Dyskusja moderowana

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.

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.

Interaktywny wykład

Szkolenie to coś więcej niż prezentacja i pokaz slajdów. Nasi trenerzy, aktywnie oddziałują na grupę i koordynują przebieg zajęć – angażują uczestników, m.in. pytaniami, ilustracjami i mikro-ćwiczeniami.

Burza mózgów

Maksymalnie aktywizujemy uczestników do zgłaszania pomysłów. Pracując wspólnie w grupie, szukamy i wybieramy najlepsze pomysły, dopasowane do określonych potrzeb.

PLAN SZKOLENIA

1 DZIEŃ | ZDOBĘDZIESZ WIEDZĘ

W trakcie pierwszego dnia szkoleniowego zostaniesz wyposażony w niezbędna wiedzę dotycząca negocjacji – poruszymy takie tematy jak: świadomość roli, stany Ego; planowanie, proces i fazy negocjacji; BATNA; ZOPA; poznasz i zrozumiesz kluczowe techniki i zasady negocjacyjne.

2 DZIEŃ | WYTRENUJESZ UMIEJĘTNOŚCI

Drugi dzień to sesja nastawiona na doskonalenie Twoich umiejętności. Podczas zajęć przećwiczysz różne scenariusze, odbędziesz symulacje i gry negocjacyjne, poznasz praktyczne narzędzia do planowania procesu negocjacji. Nauczysz się ustępować, doprowadzać do zgody i negocjować częściej i skuteczniej.

5h SEMINARIUM

8h WARSZTATÓW

16 SESJI 0'55h

ŚWIADOMOŚĆ SWOJEGO POTENCJAŁU W NEGOCJACJACH TO POCZĄTEK

Wśrod osób dobrze wykształconych, znających zasady negocjacji sukces warunkowany jest w..

46%

od indywidualnych uwarunkowań jak: **otwarta postawa, zdolność obserwacji, dobra ocena własnych kompetencji**. Czynniki takie jak inteligencja, konfliktowość, znajo- mość technik oraz narzędzi wpływają na sam przebieg, czas trwania i styl negocjacji, natomiast **nie są kluczowe w ogólnym wyniku.**

JAK TO ROZUMIEĆ?

W zależności od stopnia zaawansowania naszych zdolności negocjacyjnych **trening kompetencji powinien dotyczyć odpowiednich obszarów**. Zaczynając od niezaawansowanego - technika prowadzenia rozmów, argumentacji, autoprezentacji do zaawansowanego - umiejętności miękkie, budowanie asertywnej postawy, trening pewności swoich kompetencji.

* Dane pochodzą z badania *„Are some negotiators better than others? Individual differences in bargaining outcomes". Hillary Anger Elfenbein*

witalni

WARTOŚĆ

GŁÓWNE KORZYŚCI

1. WIEDZA

– w jaki obszarze kształci szkolenie?

Przygotowanie do roli Negocjatora – weźmiesz udział w interaktywnym teście dzięki czemu określisz Twoje naturalne zasoby co do stylu negocjowania oraz poziomu elastyczności.

Zrozumiesz czym naprawdę jest asertywność – stany Ego i jak świadomie po nich poruszać?

Poznasz i zrozumiesz różne style negocjacji oraz w jakich okolicznościach, i których z nich opłaca Ci się używać.

Poznasz i zrozumiesz zasady negocjacji i ich zastosowanie w praktyce.

Poznasz techniki, które będą zbliżały Cię do porozumienia z Partnerem.

Poznasz kontrtechniki drugiej strony oraz dzięki którym Oponent staje się Partnerem.

Zrozumiesz prawidłowo BATNA i ZOPA – jak uży- wać ich mądrze i skutecznie? Szanse i zagrożenia.

Poznasz i zrozumiesz wagę oraz zasady ustępstw w negocjacjach. Dowiesz się kiedy i w jaki sposób ustępować.

Dowiesz się jak zbudować rolę, aby wspierała spójność Twojego wizerunku.

2. WYTRENUJESZ UMIEJĘTNOŚCI

– co udoskonalisz na warsztatach?

Nauczysz się skutecznie negocjować – zawodowo, prywatnie i… sam ze sobą.

Nauczysz się rozpoznawać różne stany Ego i świadomie wybierać najbardziej opłacalny w danej sytuacji.

Nauczysz się jak niwelować sabotujące głosy w Twojej głowie i w jaki sposób czerpać z zasobów głosów wspierających.

Nauczysz się rozpoznawać, o czym tak naprawdę mówi oraz co chce Ci przekazać Twój Partner w negocjacjach.

Nauczysz się stosować techniki i kontrtechniki negocjacyjne, świadomie dobierając style.

Nauczysz się ustępować w sposób korzystny dla obu stron.

Nauczysz się jak doprowadzać do zgody w wyjątkowo trudnych kwestiach.

Nauczysz się jak świadomie tworzyć rolę, wykorzystując aż 9 Twoich osobistych, unikalnych zasobów!

O WITALNYCH

Firm zajmujących się szkoleniami jest dużo na rynku, wybrać tą właściwą jest sztuką… Nam się udało!".

(...) Dziś z perspektywy czasu mogę ocenić, że podjęta decyzja okazała się słusznym wyborem. Witalni do tej pory zrealizowali dla LIGUM cykl szkoleń dla Kadry Zarządzającej średniego szczebla oraz dla Przedstawicieli Handlowych.

Szkolenia zostały przygotowane i przeprowadzone zgodnie z naszymi oczekiwaniami (...). Uczestnicy szkolenia otrzymali profesjonalnie opracowane materiały szkoleniowe, które będą dla nich wsparciem w późniejszej pracy. Program szkoleń został dostosowany do potrzeb (...) z wykorzystaniem praktycznych przykładów i ćwiczeń dostosowanych do branży, którą reprezentuje LIGUM. Szkolenia cechowały się wysokim poziomem merytorycznym, aktywizującą formą zajęć oraz dobrą atmosferą sprzyjającą rozwojowi zawodowemu uczestników.

Już wkrótce będziemy realizować kolejny cykl szkoleń dla menadżerów wyższego szczebla, a to najlepsza rekomendacja!

Piotr Walkowiak
Prezes Zarządu
Ligum, 2016

witalni

OFERTA

WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja: 1590,00 PLN netto

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- udział w **szkoleniu z negocjacji oraz typowych technik wykorzystywanych podczas rozmów handlowych**
- komplet materiałów szkoleniowych
- **imienny 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

W okresie po szkoleniu uczestnicy mogą skorzystać z profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, które będą wsparciem w wyznaczniu planu rozwojowego.

Dodatkową wartością dla uczestników, jest możliwość **konsultacji telefonicznych** oraz mailowych z Trenerem - do 6 miesięcy po szkoleniu.

Po szkoleniu uczestnicy mogą bezpłatnie dołączyć do **Klubu Absolwentów Witalnych**. W jego ramach klubowicze otrzymają dostęp do dodatkowych treści merytorycznych, specjalne oferty promocyjne, a także zaproszenia na organizowane przez nas wydarzenia. Więcej informacji o Klubie Absolwenta mogą Państwo znaleść pod adresem www.witalni.pl/kaw.

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**

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

POZNAJ TRENERA

DAWID MARECKI

www.witalni.pl/dawid-marecki
www.facebook.com/dawid.marecki.94

Trener, Trener narzędziowy, Doradca, Mówca, Menedżer i praktyk sprzedaży

Interdyscyplinarne wykształcenie zdobywał, począwszy od politechniki poprzez szkołę aktorską i uczelnię biznesową. Kompetencje z zakresu sprzedaży, wystąpień publicznych oraz umiejętność łączenia myślenia analitycznego z abstrakcyjnym sprawiają, że jego szkolenia i wystąpienia cechuje wysoka nośność, a ich uczestnicy oprócz wiedzy zdobywają także praktyczne umiejętności poprzez liczne scenki i warsztaty.

Posiada 20–letnie doświadczenie w wystąpieniach publicznych i sprzedaży, w tym ponad 12–letnie w szkoleniach. Wiele lat związany ze światem mediów, przekazywał wiedzę dotyczącą autoprezentacji i komunikacji niewerbalnej. Specjalizuje się w sprzedaży usług ze szczególnym uwzględnieniem aspektów negocjacyjnych oraz unikalnej, autorskiej metodzie sprzedaży łączącej obszary analizy transakcyjnej, budowania roli oraz technik handlowych. Od 10 lat jest niezależnym współpracownikiem jednej z czołowych agencji nieruchomości w Polsce. Menedżer, szef działu szkoleń i trener. Autor i współautor szkoleń dla agentów, menadżerów, liderów oraz trenerów.

Przeprowadził setki szkoleń, warsztatów oraz treningów narzędziowych w terenie, na poziomach profesjonalnym i ekspercki– wielu szkolonych przez niego specjalistów należy zaliczyć do grona najlepiej zarabiających w Polsce.

Jak prowadzę szkolenia?

Moje szkolenia cechuje wysoka nośność i przyswajalność prezentowanych treści. Utrzymanie uwagi uczestników na wysokim poziomie jest jednym z kluczowych warunków sukcesu programu, dlatego nieustannie angażuje grupę realizujac ćwiczenia, scenki i warsztaty. Jako trener skupiam się na tym, aby oprócz przekazywania wiedzy, wykształcić wśród uczestników praktyczne umiejętności, które pozwolą im osiągać stawiane przez siebie cele.

„(...) Jeden z niewielu trenerów, który ekspercką wiedzę potrafi skutecznie przekuć na rozwój UMIEJĘTNOŚCI uczestników - rewelacyjne warsztaty, znakomicie prowadzone ćwiczenia! Wspaniała atmosfera i kontakt z uczestnikami. To wszystko razem owocuje EFEKTEM, jakiego oczekuję - dlatego regularnie korzystamy i nie zamierzamy przestać!"

Zbigniew Owsiak
Prezes Zarządu
Wydawnictwo INWESTOR

ZOBACZ MOJE PROFILE:

W TOKU KARIERY WSPÓŁPRACOWAŁ M.IN. Z MARKAMI:

tvn
LAFARGE
Grupa Żywiec
INDEPRO NIERUCHOMOŚCI
onet.
INWESTOR wydawnictwo
orange
Business Centre Club

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 OTWARTYCH

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.

Znajdź szkolenie blisko Twojej miejscowości

Aktualne terminy szkolenia znajdziesz na naszej stronie

SPRAWDŹ TERMINARZ

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 dzwoniąc 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

W roli głównej: Negocjator

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

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

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

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

W roli głównej: Negocjator
Wartość inwestycji 1590,00 PLN

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: 1590,00 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. A. Ostrowskiego 7 lok. 311 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospo- darczej 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. A. Ostrowskiego 7 lok. 311 (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*