

DNA HANDLOWCA

SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET®

**Kompleksowy projekt podnoszący skuteczność
sprzedawców, rozwijający kompetencje
zarówno biznesowe, jak i te, niezbędne do
budowania partnerskich relacji z klientami**

**EDYCJA LATO 2019
WARSZAWA**



Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU



Akademia
Humanistyczno-
Ekonomiczna
w Łodzi

Polska Izba
Firm Szkoleniowych

Fundacja
Dziecięca
Fantazja



Stwarzamy możliwości do rozwoju kreując
niebanalny klimat do dokonywania
trwałych i odważnych zmian

Misja Grupy SET



DLACZEGO GRUPA SET®?

Od ponad 15 lat z sukcesami wspieramy rozwój wiodących korporacji i rynku szkoleniowego w Polsce. Zrealizowaliśmy **ponad 25 000 godzin efektywnych szkoleń** i procesów rozwojowych.



NASZE MARKI



ROZWIĄZANIA
DLA KLIENTÓW
KORPORACYJNYCH:
Szkolenia, Badania,
Coaching, Doradztwo HR,
E-Learning.



ROZWIĄZANIA DLA
KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH:
Szkoła Trenerów Biznesu, Szkoła
Coachów, Szkoła Coachingu
Zespołowego, Szkoła Sprzedaży, Szkoła
Zarządzania, Studia Podyplomowe.



KOMPLEKSOWA
ORGANIZACJA
SZKOLEŃ:
Sale Szkoleniowe,
Catering, Noclegi,
Logistyka Projektów.

NIEPOWTARZALNY KNOW-HOW I NAJWYŻSZA JAKOŚĆ



Fundamentem naszych projektów są
Modele Rozwojowe Grupy SET®.
Wartość merytoryczna naszych rozwiązań jest weryfikowana
i pozytywnie oceniana przez uczestników naszych szkoleń.
Średnia ocena **naszej pracy to 4,92 pkt** (skala 1-5).

MISJA

Stwarzamy
możliwości do rozwoju
kreując **niebanalny**
klimat do dokonywania
trwałych i odważnych zmian.

WARTOŚCI

Niezależność.
Pasja.
Otwartość.
Dbałość
o relacje.

GWARANCJA 100%

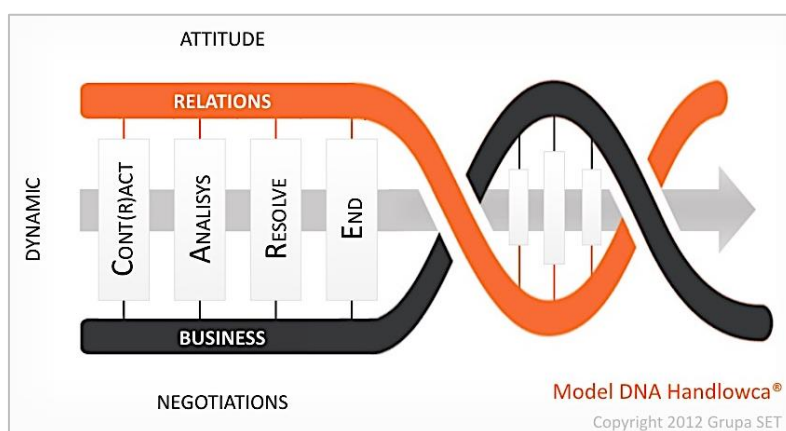
Gwarantujemy
pełne
zadowolenie
albo powtórzenie
elementów projektu
na nasz koszt!



DNA HANDLOWCA® - ZAŁOŻENIA PROJEKTU

DNA HANDLOWCA – SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET® jest kompleksowym projektem, który podnosi skuteczność sprzedawców. Program, rozwija kluczowe kompetencje zarówno biznesowe, jak i te, niezbędne do zbudowania partnerskiej relacji z klientem.

Podstawę programu Szkoły stanowi edukacyjny **Model DNA Handlowca®**, który jest syntezą najlepszych praktyk rynkowych oraz najnowszej wiedzy biznesowej i psychologicznej.



Model DNA Handlowca® tworzą dwie przeplatające się nici. W sprzedaży oznacza to umiejętność dynamicznego (DYNAMIC) przechodzenia między negocjowaniem, czyli aspektem biznesowym (NEGOTIATIONS),

a relacją i nastawieniem (ATTITUDE) handlowca do klienta. Pomaga w tym prosta struktura pytań w rozmowie handlowej – **Model CARE®**:

- **CONTRACT** – oznacza budowanie kontaktu i relacji z klientem, zarówno na początku, jak i dbania o relację w trakcie współpracy. Ponadto, co rzadkie w handlu, zakontraktowanie zasad współpracy między stronami, zainicjowane przez handlowca.
- **ANALYSIS** – to analiza problemów klienta, jego gotowości do zakupu, możliwości budżetowych, a także, jeśli się pojawią, obiekcji. Jeśli dobrze przeprowadzimy część pierwszą (CONTRACT) oraz właściwie zdiagnozujemy problemy klienta, prawdopodobieństwo pojawienia się obiekcji jest znikome – nasz produkt czy usługa będzie odpowiadała wprost na potrzeby klienta.
- **RESOLVE** – to etap proponowania rozwiązań i pomocy klientowi w podjęciu decyzji.
- **END** – bardzo ważny etap, a więc domknięcie transakcji. Jeśli o to nie zadamy, możemy odwiedzać klientów co tydzień i miło z nimi rozmawiać, ale biznesu nie zrobimy. Co ciekawe – dla wielu jest to etap trudny; my pokazujemy, że jest jednym z najłatwiejszych, jeśli tylko dobrze się za niego zabierzemy.

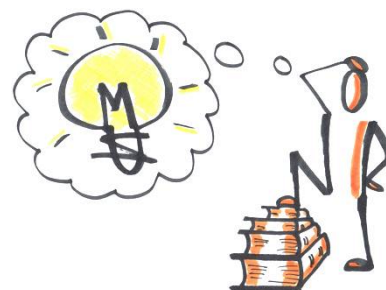
Zatem uczymy handlowców kontraktowania (CONTRACT), analizowania (ANALYSIS), proponowania rozwiązań (RESOLVE) i domykania sprzedaż (END), czyli...CARE.



DNA HANDLOWCA® - NASZA PRZEWAGA

Program DNA Handlowca Akademii SET® wyróżniają następujące charakterystyki:

- **PROGRAM OPARTY O KOMPETENCJE, A NIE O CHRONOLOGIEŻ ROZMOWY.**
Uczestnicy nie koncentrują się na tym, jak powinna wyglądać struktura rozmowy, czy na tym, że po badaniu potrzeb powinni zaprezentować ofertę, etc. Uczą się prowadzić rozmowę tak, aby dbać o równowagę między relacją a biznesem, niezależnie od jakiegokolwiek schematu.
- **MAKSYMALNIE PRAKTYCZNY PROGRAM.**
Uczestnicy po zakończonym szkoleniu znają łatwe do zastosowania w praktyce techniki i narzędzia, osadzone w realiach ich własnego biznesu. Program zaprojektowaliśmy w taki sposób, żeby móc na bieżąco dostosowywać go do specyfiki pracy uczestników.
- **SKRZYNIKA Z NARZĘDZIAMI PRACY HANDLOWCA.**
Uczestnicy otrzymują konkretne arkusze pracy, np. struktury poszczególnych technik, schematy wypowiedzi, etc. w formie praktycznego remindera.
- **RÓWNOWAGA MIĘDZY "RELACJĄ" A "BIZNESEM".**
Czasem w imię dobrej relacji, handlowcy idą na niepotrzebne ustępstwa bojąc się stracić klienta. Szkoła rozwija pełne kompetencje, zwracając uwagę na to, że jeśli handlowiec będzie się koncentrował tylko na dobrych relacjach, prawdopodobnie klient będzie go lubił, ale niekoniecznie będzie od niego kupował. Analogicznie - jeśli będzie się koncentrował wyłącznie na swoim interesie, nie dbając o zdobycie zaufania klienta, to prawdopodobnie nie zrobi biznesu. Ludzie kupują od tych, którym ufają.
- **PROGRAM ODWOŁUJE SIĘ DO SPRAWDZONYCH TECHNIK I NARZĘDZI.**
Przy tworzeniu programów modułów szkoleniowych odwołujemy się do zweryfikowanych teorii i badań psychologicznych. Bazujemy również na doświadczeniach sprzedażowych, wynikających z naszej praktyki i praktyki naszych klientów.
- **PROWADZENIE SZKOLEŃ PRZEZ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW I HANDLOWCÓW.**
Trenerzy w projekcie DNA Handlowca, to praktycy w sprzedaży. Każdy z nich miał do czynienia ze sprzedażą i z zarządzaniem sprzedażą; ponadto do dnia dzisiejszego jest to ich chleb powszedni. Są również praktykującymi trenerami biznesu, z sukcesami wspierającymi kadrę sprzedażową w różnych organizacjach. Wszyscy pracują w oparciu o Model Efektywnego Treningu – Model SET®.





DNA HANDLOWCA® - PROGRAM

SESJE SZKOLENIOWE /32 godziny/

SZKOLENIE 1 /16 godzin/

**BUDOWANIE RELACJI I ANALIZA
PROBLEMÓW KLIENTA**

SZKOLENIE 2 /16 godzin/

**DIAGNOZA POTRZEB
I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY**

E-LEARNING /3 godziny/

LEKCJA 1
/1 godzina/
**Rozmowa
kontraktująca i
mapa problemów.**

LEKCJA 2
/1 godzina/

**Zasada trzech
kręgów.**

LEKCJA 3
/1 godzina/

**Test
egzaminacyjny.**

BONUS

DOSTĘP DO WIEDZY
Materiały, filmy i narzędzia.

INDYWIDUALNA OPIEKA
Konsultacje i pomoc w zadaniach.

/OPCJA DODATKOWA/ PERFORMANCE COACHING /8 godzin/

INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE /8 x 1 godzina/
Wsparcie wdrożenia kompetencji rozwijanych w Szkole Sprzedaży.



Program Szkoły obejmuje **43 GODZINY NAUKI** i składa się z trzech bloków merytorycznych:

- **DNA HANDLOWCA – SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET®:**

- **BLOK 1 – SESJE SZKOLENIOWE /32 godziny/**

Cykl dwóch dwudniowych szkoleń, które rozwijają wszystkie kluczowe kompetencje współczesnego sprzedawcy – zarówno relacyjne, jak i biznesowe. Podczas szkoleń uczymy konkretnych technik, zachowań i wypowiedzi sprzedawcy oraz elastycznego i adekwatnego do sytuacji ich wykorzystania podczas rozmowy z klientem w celu osiągnięcia sukcesu w sprzedaży – zrealizowania założonego celu.



- **BLOK 2 – E-LEARNING /3 godziny/**

To trzy lekcje e-learningowe uzupełniające wiedzę i rozwijające umiejętności ćwiczone podczas szkoleń, wymagane do uzyskania certyfikatu ukończenia DNA Handlowca – Szkoły Sprzedaży Akademii SET®.

- **PERFORMANCE COACHING /OPCJA/:**

- **BLOK 3 – INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE /8 godzin/**

Coaching jest jedną z najefektywniejszych metod wspierania w rozwoju. Coach będzie Tobie towarzyszył w realizacji Twoich celów. Nie będzie mówił co masz robić, będzie zadawał pytania, dzielił się swoimi obserwacjami, czasem proponował zadania, które przybliżą Cię do osiągnięcia Twoich zamierzeń.

Technicznie proces coachingowy to 8 godzinnych sesji, które odbywają się w odstępach dwutygodniowych. Sesje są realizowane są telefonicznie lub przez komunikator internetowy np. Skype. Praca w coachingu dotyka różnych sfer funkcjonowania klienta, które mogą mieć wpływ na efektywność jego działania – zachowań, postaw czy emocji. To Ty decydujesz co będzie tematem pracy coachingowej.





OPIS MODUŁÓW – SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET®

ZJAZD 1 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE</p> <p>BUDOWANIE RELACJI I ANALIZA PROBLEMÓW KLIENTA.</p> <p>16 godzin</p>	<p>Wprowadzenie do Modelu DNA Handlowca Grupy SET®.</p> <ul style="list-style-type: none"> Główne założenia i składowe Modelu DNA Handlowca Grupy SET. <p>Rozwój kompetencji relacyjnych – budowanie kontaktu:</p> <ul style="list-style-type: none"> Idealny profil handlowca i satysfakcja Klienta. Techniki budowania kontaktu i otwartej relacji z Klientem. Mechanizm identyfikacji jako metoda zdobycia zaufania. Podstawowe filtry Klientów i umiejętność dostosowania się do nich. <p>Psychologiczne i kulturowe podstawy zachowań klientów w procesie nowoczesnej sprzedaży:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zjawisko atrybucji w służbie ego, a podejmowanie przez klientów decyzji zakupowych. Kulturowa rola socjalizacji a zachowania klientów wobec sprzedawców. Reguła konsekwencji i zaangażowania – najważniejszy mechanizm wywierania wpływu społecznego w sprzedaży. <p>Rozwój kompetencji relacyjnych – ustalanie zasad z Klientem:</p> <ul style="list-style-type: none"> Podstawowe elementy ustalania zasad relacji doradztwa i partnerstwa z Klientem. Przykłady wzorcowych zasad – ćwiczenie w parach. Zagrożenia płynące z sytuacji braku ustalenia zasad z Klientem. Reakcje na złamanie zasad przez Klienta. <p>Integracja umiejętności budowania relacji i ustalania zasad:</p> <ul style="list-style-type: none"> Rozmowy handlowe – symulacje. Kodeks zachowań dobrego handlowca - część 1.
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 1 Rozmowa kontraktująca i mapa problemów Klienta.</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja poświęcona rozmowie kontraktującej zasady współpracy z klientem raz opracowywaniu mapy problemów Klienta.</p>
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 2 Zasada trzech kręgów.</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja obejmująca przygotowanie prezentacji handlowej w oparciu o zasadę trzech kręgów oraz test wiedzy omawianej podczas zajęć.</p>



ZJAZD 2 / sobota - niedziela /	SZKOLENIE DIAGNOZA POTRZEB I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY 16 godzin	Diagnoza potrzeb i budowanie dialogu z klientem: <ul style="list-style-type: none">• Rola i znaczenie pytań w Modelu DNA Handlowca Grupy SET.• Sposoby kontrolowania rozmowy i pozyskania informacji poprzez pytania.• Metody zagajenia (otwarcia rozmowy), a reguły wywierania wpływu społecznego.• Utrzymanie zainteresowania rozmową – zapowiedzi, haiki na uwagę i pytania.• Wzmocnienie roli doradczej poprzez poddawanie w wątpliwość motywów i potrzeb Klienta. Sprawdzanie potencjał Klienta, czyli gotowość do zakupu: <ul style="list-style-type: none">• Podstawowe zasady sprawdzania gotowości do inwestycji.• Odkrywanie przeszkód i zapobieganie.• Utrudnienia w pozyskaniu informacji na temat potencjału Klienta. Zamykanie sprzedaży: <ul style="list-style-type: none">• Określenie odpowiedniego momentu zamknięcia transakcji.• Sygnały świadczące o gotowości klienta do zakupu.• Skuteczne techniki finalizowania sprzedaży.• Przyczyny braku realizacji transakcji.• Umiejętność potwierdzenia pewności sprzedaży i zapobiegania odroczeniu lub wycofaniu Klienta. Integracja umiejętności badania potrzeb i zamykania sprzedaży: <ul style="list-style-type: none">• Rozmowy handlowe – symulacje.• Kodeks zachowań dobrego handlowca - część 2.
	E-LEARNING LEKCJA 3 Test egzaminacyjny. 1 godzina	Test integrujący wiedzę z całego kursu.



ZAJĘCIA SĄ PROWADZONE PRZEZ HANDLOWCÓW I JEDNOCZEŚNIE PRAKTYKUJĄCYCH TRENERÓW – co gwarantuje najwyższy poziom użyteczności sesji szkoleniowych.

LICZBA UCZESTNIKÓW W GRUPIE SZKOLENIOWEJ NIE PRZEKRACZA 12 OSÓB, co gwarantuje komfort nauki i zapewnia 100% uważności na potrzeby każdego uczestnika.

W Akademii SET® UCZESTNIK OTRZYMUJE GWARANCJĘ 100% ZADOWOLENIA albo zwrot całej wpłaconej opłaty za naukę.



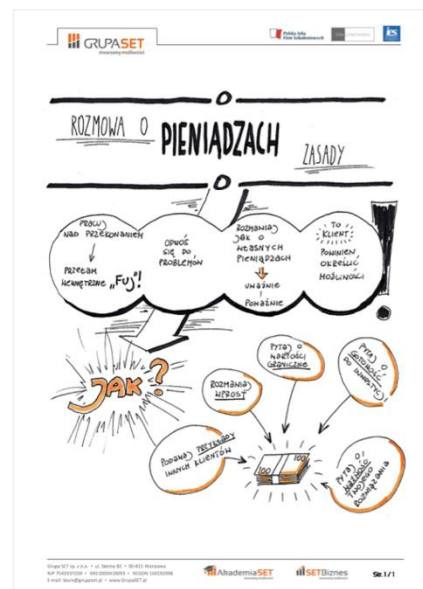
OPIS MODUŁÓW – PERFORMANCE COACHING

TEMAT	OPIS MODUŁU
<p>INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE</p> <p>Sesje zdalne.</p> <p>8 x 1 godzina</p>	<p>Coaching jest jedną z najefektywniejszych metod wspierania w rozwoju. Coach towarzyszy swojemu klientowi (uczestnikowi projektu) w realizacji jego celów. Coach nie mówi Klientowi, co ma robić, zadaje pytania, dzieli się swoimi obserwacjami, czasem proponuje zadania, które mają przybliżyć klienta do osiągnięcia jego zamierzeń. Coaching jest procesem nastawionym na rozwój i wykorzystanie potencjału Klienta.</p> <p>Technicznie proces coachingowy to 8 godzinnych sesji, które odbywają się w odstępach dwutygodniowych. Sesje są realizowane są telefonicznie lub przez komunikator internetowy np. Skype.</p> <p>Praca w coachingu dotyka różnych sfer funkcjonowania Klienta, które mogą mieć wpływ na efektywność jego działania – zachowań, postaw czy emocji. To Klient decyduje co będzie tematem pracy coachingowej.</p>

MATERIAŁY SZKOLENIOWE

Każdy uczestnik projektu otrzyma:

- Materiały dydaktyczne w formie segregatorów szkoleniowych z ćwiczeniami realizowanymi podczas zajęć.
- Materiały dydaktyczne w wersji elektronicznej, wraz z prezentacjami wykorzystywanymi przez trenerów podczas szkoleń.
- Zadania wdrożeniowe na platformie e-learningowej Grupy SET® do samodzielnej realizacji zgodnie z programem Szkoły.
- Pakiet narzędzi sprzedażowych do efektywnej pracy sprzedażowej.



Przykład graficznie opracowanych materiałów

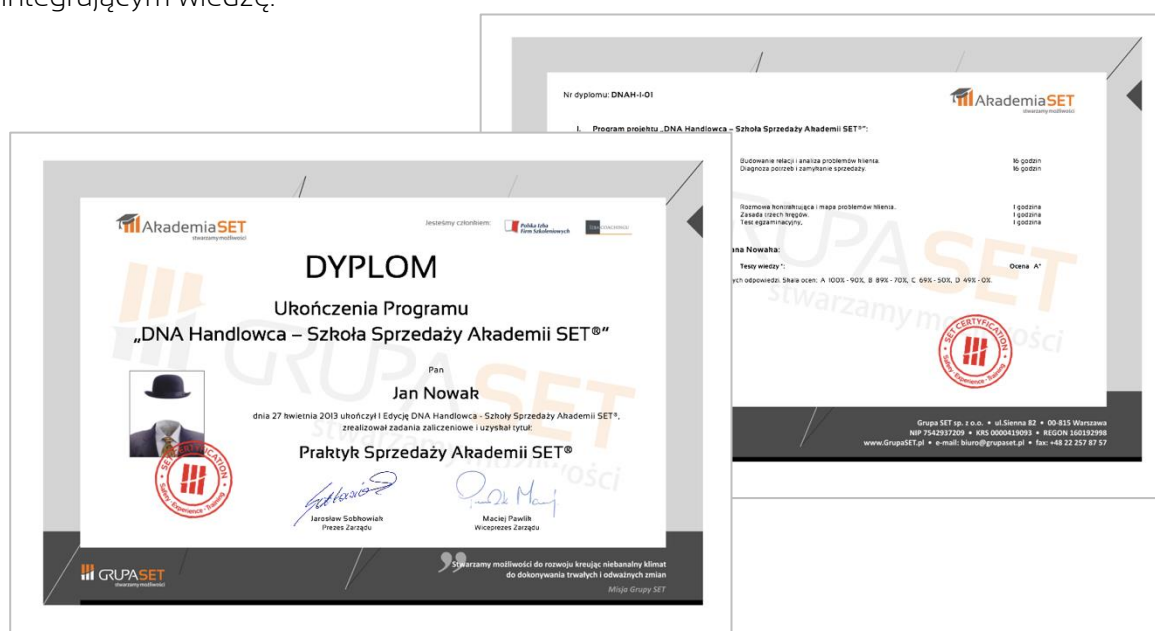




DYPLOM I CERTYFIKAT

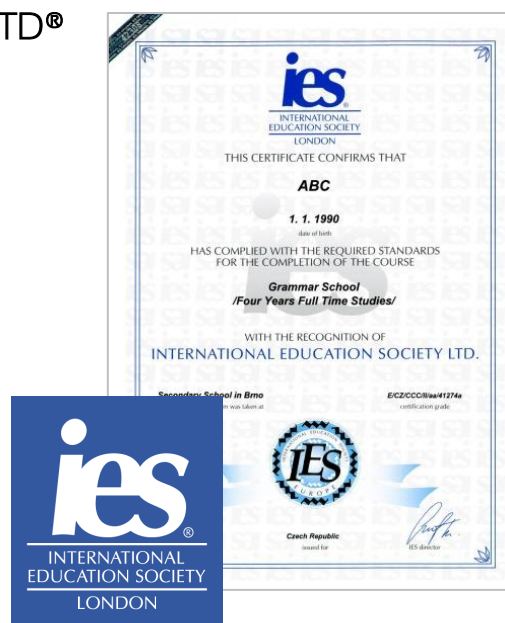
DYPLOM PRAKTYKA SPRZEDAŻY AKADEMII SET®

Każdy uczestnik DNA Handlowca – Szkoła Sprzedaży Akademii SET® otrzyma dyplom potwierdzający zdobycie nowych kompetencji oraz tytuł Praktyka Sprzedaży Akademii SET®. Warunkiem otrzymania Dyplomu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.



MIEDZYNARODOWY CERTYFIKAT IES LTD®

Grupa SET jest subjektem edukacyjnym certyfikowanym przez International Education Society, Ltd., instytucję, która ma swoją siedzibę w Londynie. Każdy uczestnik DNA Handlowca – Szkoła Sprzedaży Akademii SET® ma możliwość otrzymania akceptowanego na całym świecie certyfikatu IES potwierdzającego zdobycie nowych kompetencji. Warunkiem otrzymania certyfikatu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.





PROWADZĄCY ZAJĘCIA

ADAM WALERJAŃCZYK

Doświadczony Menadżer, Trener i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Programowy Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. Przez osiem lat zarządzał zespołami pracowniczymi w wiodącej organizacji finansowej w Polsce. Ma również wieloletnie doświadczenie w sprzedaży oraz zarządzaniu sprzedażą w międzynarodowych korporacjach. Prowadzi szkolenia i Executive Coaching dla wyższej kadry menadżerskiej, szkoli z zakresu umiejętności sprzedażowych, zarządczych, komunikacyjnych i oceny pracowniczej. Ponad 6000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej.



JAROSŁAW SOBKOWIAK

Doświadczony Trener umiejętności trenerskich, interpersonalnych i managerskich. Coach, Przedsiębiorca. Prezes Zarządu oraz Dyrektor Finansowy Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET® w tym Modelu DNA Handlowca®. Ma ponad 15 letnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Rekomendowany trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Ponad 6000 godzin pracy na sali szkoleniowej w okresie 15 lat, w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami.





MARCIN SZPAK

Senior Trener, Konsultant, Coach (ICF ACC). Menadżer z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi i windykacyjnymi. Zastępca Dyrektora Programowego Grupy SET. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Akademii SET®. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji menadżerskich, sprzedażowych oraz podnoszenia efektywności kierowników sprzedaży w pracy z podległymi zespołami. Ponad 5000 godzin pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 400 godzin z handlowcami.



MACIEJ PAWLIK

Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Coach, Menadżer, Przedsiębiorca, Konsultant Biznesu. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Handlowca®. **Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Operacyjny Grupy SET®.** Współzałożyciel Akademii SET®. Ma ponad 15 letnie doświadczenie w branży szkoleniowej, w zarządzaniu projektami oraz **zarządzaniu sprzedażą w międzynarodowych korporacjach.** Projektuje standardy zachowań dla kadry zarządzającej. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation. **Ponad 5000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami, handlowcami i kadry zarządzającą.**



INFORMACJE ORGANIZACYJNE – WARSZAWA

TWOJA INWESTYCJA:

	CENA
DNA HANDLOWCA SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET® 35 godzin pracy	2 400 PLN
PERFORMANCE COACHING /OPCJA DODATKOWA/ 8 godzin pracy	3 300 PLN



CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY
/OPCJA DODATKOWA/

400 PLN



- RATY BEZ ŻADNYCH DODATKOWYCH OPŁAT lub WPŁATA JEDNORAZOWA.
- 10% RABATU DLA ABSOLWENTÓW dowolnego programu Akademii SET®.
- 5% RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.

TERMINY ZJAZDÓW:

DNA HANDLOWCA - SZKOŁA SPRZEDAŻY AKADEMII SET®		
SZKOLENIE 1:	BUDOWANIE RELACJI I ANALIZA PROBLEMÓW KLIENTA	22-23.06.2019
SZKOLENIE 2:	DIAGNOZA POTRZEB I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY	20-21.07.2019

PERFORMANCE COACHING /OPCJA DODATKOWA/	
INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE	termin ustalany indywidualnie

FORMULARZ ZGŁOSZENIA – WARSZAWA

1. DANE Uczestnika:

Imię i Nazwisko:			
Numer PESEL:		Numer Dow. Os.:	
Adres e-mail:		Telefon:	

2. ADRES ZAMELDOWANIA Uczestnika:

Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	



3. ADRES DO KORESPONDENCJI Uczestnika /wpisz, jeżeli jest inny niż adres zameldowania/:

Ulica:		Nr domu / mieszkr.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

4. Dane do FAKTURY VAT /wpisz, jeżeli są inne niż imię, nazwisko i adres zameldowania UCZESTNIKA/:

Nazwa firmy:		NIP:	
Ulica:		Nr domu / mieszkr.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

5. Potwierdzam udział w programie DNA HANDLOWCA AKADEMII SET® /zaznacz X wybrane opcje/:

DNA HANDLOWCA AKADEMII SET® Cena: 2 400 PLN	<input type="checkbox"/>	PERFORMANCE COACHING Cena: 3 300 PLN	<input type="checkbox"/>	CERTYFIKACJA IES Cena: 400 PLN	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--	--------------------------	-----------------------------------	--------------------------

6. RABATY I PROMOCJE /zaznacz znakiem X wybrane opcje oraz wpisz nazwę promocji i kwotę rabatu/:

10% RABATU DLA ABSOLWENTÓW dowolnego programu Akademii SET®.	<input type="checkbox"/>			
5% RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.	<input type="checkbox"/>			
Nazwa PROMOCJI:	<input type="text"/>	⇒	Kwota rabatu:	<input type="text"/>

7. Wybieram FORMĘ OPŁAT /zaznacz X wybraną opcję oraz przy opłatach w ratach wpisz liczbę rat/:

Opłata jednorazowa	<input type="checkbox"/>	lub	Opłata w ratach bez żadnych dodatkowych opłat	<input type="checkbox"/>	⇒	Preferowana liczba rat	<input type="text"/>
--------------------	--------------------------	-----	---	--------------------------	---	------------------------	----------------------

W sprawie zasad płatności w ratach prosimy o kontakt mailowy: biuro@grupaset.pl, lub telefoniczny: +48 502 508 286.

8. Wybieram TERMIN PŁATNOŚCI /zaznacz X/:

10-ty dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>	20-ty dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>	28-my dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>
----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------

9. Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:

a. Potwierdzenie uczestnictwa:

- i. Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie i zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo.
- ii. Potwierdzenie uczestnictwa w programie następuje po dokonaniu wpłaty 500 PLN tytułem zaliczki na poczet szkolenia. Wpłatę należy dokonać na konto Grupy SET w mBank S.A., numer konta: 47 1140 2017 0000 4802 0809 4742, tytuł przelewu: imię i nazwisko, zaliczka, numer edycji. Faktura zostanie wystawiony w ciągu 7 dni od daty zaksięgowania środków na koncie.

b. Rezygnacja z uczestnictwa w programie – GWARANCJA 100% ZADOWOLENIA:

- i. Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.



ii. Rezygnację należy przesłać na adres e-mail: biuro@grupaset.pl lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia.

c. Odwołanie lub zmiana terminu programu:

- i. Grupa SET zastrzega sobie prawo do odwołania lub zaproponowania nowego terminu programu.
- ii. W przypadku odwołania programu lub braku akceptacji nowych terminów przez Uczestnika Grupa SET zwróci całość uprzednio wniesionych przez Uczestnika opłat.

Data:	
-------	--

Podpis:	
---------	--

10. Przetwarzanie DANYCH OSOBOWYCH:

Jeśli chcesz otrzymywać nasz newsletter, narzędzia i materiały merytoryczne, informacje o nowych szkoleniach i projektach realizowanych przez Grupę SET wyraż zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych. Grupa SET nie udostępnia i nie udostępni nikomu Twoich danych i w każdej chwili masz możliwość rezygnacji z otrzymywanych materiałów.

WYRAŻAM ZGODĘ / NIE WYRAŻAM ZGODY* na gromadzenie, przetwarzanie oraz wykorzystanie moich danych osobowych przez Grupę SET sp. z o.o. w celu przygotowania i przeprowadzenia powyższego programu szkoleniowego zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dn. 29.08.1997r. (Dz.U. nr 133 z 1997r.).

ZGADZAM SIĘ / NIE ZGADZAM SIĘ* na przesyłanie na podany przeze mnie adres e-mail materiałów szkoleniowych, informacji o szkoleniach, produktach, promocjach oraz innych informacji handlowych od Grupy SET sp. z o.o. w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

* skreśl niepotrzebne

Data:	
-------	--

Podpis:	
---------	--

**DO ZOBACZENIA
NA SZKOLENIACH !!!**

