

Formularz Zamówienia PD online



Prosimy o uzupełnienie poniższego formularza i odesłanie jego skanu na adres szkolenia@bpp.pl. Jeśli zamawiasz pojedyncze szkolenie lub pakiet 5, 10 lub 20 dowolnych szkoleń pamiętaj o wypełnieniu też drugiej strony formularza.

W przypadku chęci zamówienia szkoleń dla większej liczby osób prosimy o wypełnienie oddzielnego formularza dla każdego uczestnika szkoleń.

Uczestnik szkolenia	Płatnik
Imię i nazwisko	Pełna nazwa płatnika oraz adres siedziby:
Telefon kontaktowy	
Adres e-mail	NIP:

Zamawiam:	
Pojedyncze szkolenie trwające do 2 godzin	cena standardowa: 100 zł netto
Pakiet 5 szkoleń PD online [5 dowolnych szkoleń po 1-2 godziny każde]	cena standardowa: 400 zł netto
Pakiet 10 szkoleń PD online [10 dowolnych szkoleń po 1-2 godziny każde]	cena standardowa: 800 zł netto
Pakiet 20 szkoleń PD online [20 dowolnych szkoleń po 1-2 godziny każde]	cena standardowa: 1 400 zł netto
Wprowadzenie do ery cyfrowej - pakiet 6 kursów PD online [6 wybranych przez nas szkoleń trwających łącznie 6 godzin]	cena standardowa: 500 zł netto
Partnerstwo finansowe - pakiet 10 kursów PD online [10 wybranych przez nas szkoleń trwających łącznie 12,5 godziny]	cena standardowa: 800 zł netto
RODO - wszystko, co musisz wiedzieć - pakiet 3 kursów PD online [3 wybrane przez nas szkolenia trwające łącznie 4,5 godziny]	cena standardowa: 300 zł netto

Zgoda na otrzymywanie informacji handlowych

Wyrażam zgodę na przesyłanie informacji handlowych za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Zgoda może być odwołana w dowolnym momencie.

tak

nie

Data:

Podpis:

WYCIĄG INFORMACJI Z WARUNKÓW OGÓLNYCH I POLITYKI PRYWATNOŚCI BPP

- Złożenie zamówienia jest równoznaczne z przyjęciem oferty sprzedaży towarów i/lub usług BPP w rozumieniu art. 66 § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. nr 16 poz. 93 z późn. zm.) i skutkuje zawarciem umowy.
- Zgodnie z art. 27 ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz. U. 2014 poz. 827) konsument, który zawarł umowę na odległość, może od niej odstąpić bez podania przyczyn w terminie 14 dni, składając oświadczenie o odstąpieniu od umowy wedle wzoru dostępnego na www.bpp.pl. Prawo odstąpienia od umowy nie przysługuje konsumentowi w wypadku świadczenia usługi rozpoczętej, za zgodą konsumenta, przed upływem powyższego terminu.
- Po odnotowaniu wpłaty za złożone zamówienie zostanie wystawiona faktura VAT. Faktura VAT zostanie wysłana drogą elektroniczną na adres email wskazany w zamówieniu.
- Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zapłata całości ceny usługi.
- W przypadku rezygnacji ze szkolenia po upływie 14 dni od daty zawarcia umowy – opłata nie podlega zwrotowi.
- BPP zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia.
- Do szkoleń zastosowanie mają: oferta BPP "Online Professional Development", Warunki ogólne i polityka prywatności BPP oraz inne regulaminy dostępne na stronie www.bpp.pl.

Oświadczam, że zapoznałem/zapoznałam się z powyższymi warunkami i regulaminami oraz w pełni je akceptuję.

Zamawiający:

Data:

Podpis:

Pełna lista szkoleń PD online.



A Leader's Guide to Mastering Influence	General Data Protection Regulation - Data Security	Strategic Performance Measures				
Accounting and Financial Analysis - Introduction	General Data Protection Regulation - Direct Marketing	Strategy in Action				
Accounting for Transactions	General Data Protection Regulation - The Essentials	Stress Management - Introduction				
Activity Based Costing Made Easy	Handling Difficult Conversations	Successful Joint Ventures				
Adding Value from Finance	Hedge Funds	Sustainability Performance Measures				
An Introduction to IFRS	IAS 1 - Presentation	Tangible Non-Current Assets				
An Introduction to Investment Banking	IAS 12 - Income Taxes	Technology Revolution and the Impact on Finance				
An Introduction to Project Management	IAS 19 - Employee Benefits	The 21st Century Workplace - Managing Social Media Use				
An Introduction to the City and Financial Markets	IAS 38 - Intangible Assets	The Accountant as Strategic Influencer and Adviser - Becoming a Business Partner				
An Introduction to the Taxation of Doctors and Dentists	IAS 7 - Statement of Cash Flows	The Accountant as Strategic Influencer and Adviser - The Role of Business Partner				
An Introduction to the UK Corporate Governance Code for Listed Companies	IAS 8 - Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors	The Accounting Input into the Strategic Plan				
An Introduction to UK Financial Regulation	IFRS - Share Based Payments	The Biggest Mistakes an Accountant can Make				
An Introduction to Venture Capital and Private Equity	IFRS 1 - First Time Adoption of IFRS	The Bribery Act 2010				
Analysing Strategic Success	IFRS 15: Revenue for Contracts with Customers	The Effective Use of Social Media				
Artificial Intelligence	IFRS 16 - Leases	The Manager's Guide to Employment Law - Effective Performance Management				
Assertiveness	IFRS 17 - Insurance Contract Accounting	The Manager's Guide to Employment Law - Equal Opportunities				
Balanced Scorecard	IFRS 8 - Operating Segments	The Manager's Guide to Employment Law - Recruitment				
Big Data	IFRS 9 - Financial Instruments Part 1	The Manager's Guide to Employment Law - Statutory Rights				
Big Data and Cloud Computing	IFRS 9 - Financial Instruments Part 2	The Manager's Guide to Employment Law - Using Agency Workers				
Bitcoin & Blockchain Technologies	IFRS Group Accounting and Business Combinations	The Successful Manager				
Boost your Emotional Intelligence, Boost your Career Brand Valuation	IFRS vs US GAAP	Theory of Budgeting				
Budget vs Actual	Implementing Strategy	Time Management for Professionals				
Budgeting for Beginners	Influential Business Report and Persuasive Proposal Writing	Transfer Pricing - An Introduction				
Budgeting in Context	Integrated Reporting	Unauthorised Deductions from Wages				
Building Better Business Cases	Internal Audit	Understanding Contracts - Part 1				
Building Powerful Value Propositions	Introduction to Accounts	Understanding Contracts - Part 2				
Business Growth and the Finance Role	Introduction to Business Plans	Understanding Costs				
Change Management for Leaders and Professionals	Introduction to Company Accounts	Understanding Profits and Investor Ratios				
Commercial Nouns and Adding Value as a Finance Professional	Introduction to Company Secretary	US GAAP Introduction				
Commercial Skills for Finance Professionals	Introduction to Financial Statements	VAT Basics				
Communication Skills - An Introduction	Introduction to Investment Banking - Mergers and Acquisitions	Whistleblowing - An Introduction				
Constructive SWOT Analysis	Introduction to Treasury	Winning Business Cases				
Consumer Law - Distance Selling, Doorstep Selling and Enhanced Consumer Rights	Investment Appraisal - Using Sensitivity to Assess Risk	Workforce Restructures				
Corporation Tax - What an Accountant needs to know: Capital Allowances	Investment Appraisal Basics	Working Capital - The Strategic View				
Corporation Tax - What an Accountant needs to know: Computation of Profits	Leadership and Management Skills	Working Capital Management				
Corporation Tax - What an Accountant needs to know: Loss Relief, Capital Gains and Groups	Lean Finance	Working Time Regulations - A Manager's Guide				
Corporation Tax - What an Accountant needs to know: The Basics	Lean Manufacturing					
Cost and Return - Professional Ethics in Business	Lean Six Sigma					
Cybersecurity - Introduction	Liquidated Damages - The New Rules					
Dealing with Change	Machine Learning & The Future of Business					
Dealing with Conduct Issues in the Workplace: A Manager's Guide	Management Accounting Update: Adding Value Beyond the Numbers					
Dealing with Employment Tribunal Claims: A Manager's Guide	Managers Guide to Redundancy					
Dealing with Stress in the Workplace: A Manager's Guide	Managing Business Performance Improvement and Turnaround					
Delegation for Success	Managing Difficult Members of Staff					
Directors' Duties under the CA 2006	Managing External Risks and Liabilities - Accounting for Natural Capital					
Domain Names and Intellectual Property - Avoiding the Pitfalls	Managing Intangibles					
Effective Business Writing Skills	Market Abuse and Insider Dealing					
Employment Status	Money Laundering and Proceeds of Crime for Solicitors					
Enforceable Online Contracts	Money Laundering and the Proceeds of Crime for Finance Professionals					
Enterprise Risk Management	Negotiation Mastery					
Equality and Diversity in Law Firms	New Age Budgeting					
Equity Derivatives	Online Defamation Update					
Evaluating Business Plans	Operational Cost Reduction and Procurement					
Excel Dashboards - Introduction	Operational Excellence in Cost Reduction					
Feedback that Works	Operational Risk and Compliance					
Finance Business Partnering in the Digital Age	Organisational Risk Management					
Financial Modelling Introduction 1: Golden Rules	Performance Metrics - Measure What Matters					
Financial Modelling Introduction 2: Absolute Cell Referencing and Formatting Tips	Practical Accounts Payable					
Financial Modelling Introduction 3: Logical Statements and Lookups	Practical Accounts Receivable					
Forecasting & Budgeting Techniques with Excel	Practical Inventory					
Forecasting in Uncertainty	Presentation Skills					
Formation of a Contract of Employment	Presenting Financial Information with Impact					
FRS 101 - The Reduced Disclosure Framework	Pricing - The Urban Legends					
FRS 102 - Business Combinations	Pricing Strategies and Tactics					
FRS 102 - Financial Instruments	Private Company Acquisitions					
FRS 102 - Goodwill and Intangibles	Process Excellence					
FRS 102 - Introduction and Presentation of Financial Statements	Producing and Presenting Financial Information with Impact					
FRS 102 - Practical Challenges and Emerging Issues	Producing Financial Information with Impact					
FRS 102 - Property, Plant and Equipment and Investment Property	Profit vs Cash - Understanding the Differences					
FRS 102 vs US GAAP	Project and Stakeholder Management					
FRS 105 - Reporting for Micro Entities	Raising Business Finance					
	Risk Management - Intermediate					
	Senior Management Responsibilities					
	Shared Service Provision					
	Shareholder Value					
	Smarter Thinking, Smarter Working					
	Social Media - Risks and Opportunities					
	Speed Reading in 10 Easy Steps					