

április 6-7., Budapest,
Mercure Buda

2016

BESZERZÉS

A beszerzési folyamatok újragondolása

A rendezvény főbb témái

- Hol van a beszerzés, a beszerzési vezető **helye a szervezetben?**
- Lokális – regionális – globális beszerzés: **centralizáció vagy decentralizáció?**
- A beszerzés **IT támogatása**
- A beszerzési folyamat **sarkalatos pontjainak** áttekintése: igényfelmérés, pályázatkiírás, tendereztetés, tárgyalás, szerződéskötés
- **Jog és beszerzés** kapcsolata a beszerzési folyamat egészében
- Információs technológiai forradalom – **Digitalizáció** a beszerzésben
- Indirekt – **szolgáltatás** beszerzés: szoftverfejlesztés, marketing, képzések, egyéb tanácsadások
- Az **új közbeszerzési** jogszabályi környezet
- Munkaerő-toborzás – **utánpótlás** kérdése: a beszerzés **humánmenedzsment** oldala
- Y és X generáció: nem mások, az igényeik mások?!



A rendezvény szakmai partnere



Együttműködő partnereink



Médiapartnereink



Eddigi előadóink



Ambrózi Csaba
Duna Autó Zrt.



Bene Tibor
CWT Utazási Iroda



Csáti Réka
Jármű Kontroll Magyarország Kft.



Dr. Csorbai Hajnalka
OPTEN Kft.



Decker Livia
OEM Group Inc., London



dr. Fekti Ákos
Coca-Cola HBC Magyarország Kft.



Gellén Gábor
Vodafone Magyarország Zrt.



Gergely Ákos
DOQSYS Business Solutions



Horváth Tamás
Raiffeisen Bank INTERNATIONAL AG



dr. Inotai András
MTA KRTK Világgazdasági Intézet, MTA VKI



Kapusi Kinga
Duna Autó Zrt.



Lantos Gábor
KNORR-BREMSE Fékrendszerek Kft.



Nagy Péter
Kőrostej Csoport



Prókay István
Borsodi Sörgyár Kft.



Püski Tamás
IseeQ



Rácz Tamás
Jármű Kontroll Magyarország Kft.



Soós Anna Kinga
MOL GROUP



Sziráki József
Tesco Global Áruházak Zrt.



Támis Norbert
MÁV-START Zrt.



Zsiska Zsófia
Invitel Távközlési Zrt.

8³⁰ Regisztráció**8⁵⁰ Megnyitó az IIR és a nap elnöke részéről**

Minek a függvénye, hogy a szervezeti hierarchián belül pontosan hol helyezik el a beszerzési szervezetet?

9⁰⁰ A beszerzés szervezetén belül helye, szerepe

- Hol van a beszerzés, a beszerzési vezető helye a szervezetben? Külön szervezeti egységben, vezetői szinten, vagy mely területen belül? Vagy egyáltalán a vállalatban belül?
- Ki, hogyan építi fel a beszerzést? Hogyan épül fel maga a szervezet?
- Miért jó, ha az elsőszámú vezetőnél van a beszerzés a szervezetben?
- Minek a függvénye, hogy a szervezeti hierarchián belül pontosan hol helyezik el a beszerzési szervezetet?
- Mi vezérelte az adott céget, hogy így alakította ki a szervezeti felépítést? (Céggfüggő, szektor- és vállalati kultúrafüggő direkt, ill. indirekt beszerzés esetén)
- Miért van együtt a beszerzés egyes vállalatoknál:
 - ➔ facility magagementtel ➔ security szolgáltatásokkal ➔ és más szolgáltatási funkciókkal?
- Mi a trend? Mi a nemzetközi gyakorlat? A beszerzés és a Facility management kapcsolata
- Milyennek tartja a beszerzői feladatkört a (csúcs)vezető?
- Mit vár a vezető a beszerzéstől? Milyen riportokat vár?
- Milyen embertípust képzel el beszerzőként a szervezetben? Miért? Milyen eredményt akar elérni általában általában a beszerző/a vezető?
- Ki felé kell jelentéseket adni/riportolnia a beszerzőnek? A beszerzés pozícionálásának kérdése

Előadó: **Nagy Péter**, Indirekt beszerzési menedzser, Kőröstej Csoport

9⁴⁰ Beszerzés kapcsolódása más területekhez

- Hol van a beszerzési folyamat eleje és vége? Mettől meddig tart?
- Milyen a beszerzés „brand”-je cégen belül általában?
- Hogyan kapcsolódik a beszerzés más vállalati területekhez? Működéshez, supply chain-hez, joghoz, TLT-hez, pénzügyhöz, managementhez
- Milyen jellegű igények merülnek fel az egyes társosztályoktól? Milyen a kapott információ mennyiségi/minőségi szempontból?
- Milyen igények merülnek fel a beszerzés részéről a társosztályok felé?
- Meddig tart a feladatuk a társosztályoknak? Feladatkörök felosztása.
- Hogyan tartjuk a kapcsolatot a társosztályokkal (helyi/regionális) ?
- Mi annak az oka, hogy a beszerzés nem mindig a beszerzéssel foglalkozik, hanem pl.: a számlákkal, egyéb operatív feladatokkal ?
- A beszerzési folyamatban részt vevő szervezetek, szakterületek munkáját mi könnyítené meg? Mik lehetnek egymással szemben a jogos elvárások?
- Hogyan tud jól, hatékonyan együttműködni a beszerzés a társosztályokkal?

Előadó: **Sziráki József**, Senior Buying Manager, Tesco Global Áruházak Zrt.

10²⁰ Bemutakozó a Duna Autó Zrt. részéről

Előadó: **Ambrózi Csaba**, Flottaértékesítési vezető, Duna Autó Zrt.

10³⁰ Tesztvezetéssel egybekötött kávészünet**11¹⁵ A flottamenedzsment kihívásai**

- A flottakezelővel történő egyeztetések, vagy saját autópark kezelő alkalmazása
- Az autók szervizelése
- Karosszéria-javítások nehézségei, kihívásai
- Teljes költségmutató
- Az elektromos autók gazdaságossága

Előadó: **Kapusi Kinga**, Nissan-Kia értékesítési vezető, Duna Autó Zrt.

11⁴⁵ Nyomkövetés a logisztikai folyamatokban

- Járműkövetési megoldások
- Mekkora kockázatot rejt a nem megfelelő nyomkövetés a cégek számára?
- A megfigyelés jogi keretei
- Adatbiztonság és -hitelesség biztosítása: Mitől válnak bizonyíték erejű adatokká a nyomkövetésből kinyert információk?
- A nyomkövetés gyakorlati alkalmazása a beszerzési rendszerben - esettanulmányokon keresztül

Előadó: **Csáti Réka**, Kereskedelmi igazgató, Jármű

Kontroll Magyarország Kft. / **Rácz Tamás**, Értékesítési igazgató, Jármű Kontroll Magyarország Kft.

12¹⁵ Beszállítók minősítése - kockázatok és lehetőségek a tenderek világában

- Cégszűrések a háttérben
- Mennyire ismerjük a beszállítóinkat?
- Kell-e figyelni a beszállítóknál történt változásokra?
- Kiket hívunk meg egy tenderre?
- Cégek - személyek, az összefonódások jó és rossz hatásai
- Mennyire szempont a beszállító üzleti stabilitása?
- Az ördög a részletekben rejlik - látszólag apró különbségek nagy üzleti hatása

Előadó: **Dr. Csorbai Hajnalka**, Stratégiai igazgató, OPTEN Kft.

12⁴⁵ Ebédszünet**13⁴⁵ Tendereztetés, pályázatok kiírása: feltételrendszer, a teljes folyamat bemutatása**

- Mikor célszerű pályázatot alkalmazni? Egyáltalán mit kell tendereztetni és mit nem? Mit lehet és mit nem?
- Mire kell ügyelni a pályázatok kiírásánál?
- Melyek a minimális feltételek, amit mindenképpen bele kell foglalni a pályázati kiírásba?
- Mennyire van a cégpolicy-ban le szabályozva a tendereztetés és a teljes beszerzési folyamat?
- Milyen nemzetközi (HQ) megkötések vannak?
- Milyen szabályrendszer(ek)hez, eszközökhöz kötött jellemzően a pályázat?



- Ki, milyen belső döntéshozatali eljárások, módszerek mentén dönti el, hogy kiír-e pályázatot? Értékhatarhoz köti?
- Mekkora potenciálja van, milyen megtakarítást eredményez az elektronikus aukciók alkalmazása?
- Milyen tárgyú beszerzéseknél érdemes használni, és melyeknél nem?

- Mennyire biztonságosak az interneten meghirdetett tenderek? Mennyire lehet informatikai biztonsági szempontból zárttá, védetté tenni?
- Van-e beszerzési szabályzata a vállalatnak? Milyen belső szabályrendszere van?
- Hogyan bírálják el a benyújtott ajánlatokat? Milyen szempont(ok) alapján döntenek?
- Mennyi pályázatot, hány tendert írt ki az elmúlt tíz évben? Mennyire változott a nyertes pályázók köre?
- Kinek küldte meg az elmúlt tíz évben:
 - ➔ a nyertes pályázatot ➔ a nem nyertesek közül?
- Melyek a kiértékelés szabályai nyertes és nem nyertes pályázók esetében?
- Milyen hazai jogszabály szabályozza a versenyztetés folyamatát a közbeszerzésen kívül?
- Mennyire átláthatóak a folyamatok?

Előadó: **Prókay István**, Beszerzési vezető, Borsodi

Sörgyár Kft.

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

14³⁰ Beszállítói értékelés: előzetes, utólagos – szállítói minősítés, beszállítói fejlesztés

- A vevő-beszállító kapcsolat életciklusa
- A beszállítók értékelésének folyamata
- Mit és hogyan érdemes mérni a beszállítói teljesítmény értékelésekor?
- Kontingencia elmélet – hogyan adaptálódik a szervezet a környezet változásaihoz?
- Hogyan befolyásolják a célok a szervezet működését?
- Hogyan befolyásolják a célok a szervezeten belüli és a szervezetek közötti kapcsolatokat?
- Hogyan lehet a beszállítók mérése a beszállítók fejlesztésének hatékony eszköze?

- Milyen módon kell kiválasztani, megtanítani és megtartani az alvállalkozókat, beszállítókat?

Előadó: **Lantos Gábor**, Beszállítói minőségfejlesztési

vezető, KNORR-BREMSE Fékrendszerek Kft.

15¹⁵ Kávészünet

Szoftverfejlesztés,
marketing, képzések,
egyéb tanácsadások

15⁴⁵ Indirekt – szolgáltatás beszerzés:

ELŐADÁS ÉS KERESZTAL-BESZÉLGETÉS

- Mik azok a sarokpontok szolgáltatás megrendelésénél, amikre figyelni kell tárgyalás során?
- Miért más a szolgáltatás beszerzésénél a beszerző feladata, mint az anyagbeszerzéseknél? Ott vannak sztenderd szerződések, itt miért nincsenek?
- Mi a teendő azoknál a beszerzéseknél, ahol szerviz, karbantartási szolgáltatás is szükséges a megrendelt és beüzemelt gépek mellé?
- Mire kell figyelni egy ilyen karbantartási szerződés letárgyalásánál?
- Milyen elemeket kell tartalmazni egy ilyen szerződésnek?
- Mik azok a mértékek, amin belül lehet mozogni?
- Milyen lehetőségek vannak műszaki beruházások ártárgyalásain: géptelepítés, beszerelés, kiszerezés, karbantartási projektek esetében? Több alvállalkozót alkalmazzanak, vagy egy generálkivitelezőt?
- Mi a jobb megoldás, ha óradíjas árat, vagy ha egy munkafolyamathoz fix árat kér a beszerző? két – két példa mindkettőhöz
- Mennyiben jó megoldás, hogy egyszerre, egy időben, „összeeresztve” hívták be személyes tárgyalásra a leendő potenciális beszállítókat?

Felvezető előadó, moderátor: **Bene Tibor**, IT manager,

CWT Utazási Iroda **Résztevők: Gergely Ákos**, Ügyvezető igazgató, DOQSYS Business Solutions

... és további felkérések folyamatban

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

17⁰⁰ Az első nap zárása

Rendezvényünk szólni kíván

- Lokális és regionális beszerzési **vezetők**hez, **szakértők**hez, főmunkatársakhoz, **specialisták**hoz ➤ **Purchasing, procurement**, illetve **sourcing** managerekhez, osztályvezetőkhez, szakemberekhez ➤ **Supply chain és logisztikai** vezetőkhez, igazgatókhoz
- Beszerzési projekteknél **érintett szakemberek**hez, bármilyen funkcionális területről ➤ Cégvezetőkhez, **pénzügyi, stratégiai** és **üzletfejlesztési vezetők**hez

Továbbá szívesen látjuk a beszerzési tanácsadókat, valamint a beszerzést támogató informatikai, vállalatirányítási rendszereket szállító **tanácsadó és szolgáltató** vállalatok képviselőit is.

8³⁰ Regisztráció

8⁵⁰ Megnyitó az IIR és a nap elnöke részéről

Centralizáció vagy decentralizáció?

9⁰⁰ Lokális – regionális – globális beszerzés

- Beszerzés regionális szinten
- Miért van rá szükség?
- A beszerzés stratégiája, folyamata – vállalaton belüli szabályozások
- A beszállítói kör felkutatása, piackutatás, kapcsolatteremtés, a beszállítók kezelése
- Miként hangolja össze a cégen belül a különböző érdekeket a vállalat?
- Hogyan működnek együtt a beszerzési területek, hogy csökkentsék a költségeket? globális és lokális beszerzés összehangolása
- Ki miért felelős? Hogy tudják letisztázni, hogy kinek meddig terjed a hatásköre a napi életben és egy adott projekt esetében?
- Melyek azok a projektek, amelyek sikeresek voltak, és melyek kudarcok? Ahol nem érte meg, vagy kérdéses volt, hogy megérte-e a regionális beszerzés?

Előadó: **Horváth Tamás**, Beszerzési vezető,

Raiffeisen Bank INTERNATIONAL AG

9⁴⁵ Jog és beszerzés kapcsolata a beszerzési folyamat egészében

- Ki készíti elő a szerződés első változatát az egyes cégeknél: a beszerző, vagy a jogász?
- A beszerzési folyamatban legkésőbb mikorra kell átnézni a szerződést a céges jogással?
- Mennyire a folyamat elején kell bevonni a jogászt beruházási típusú szerződésnél?
- Hogyan foglaljuk szerződésekbe az azonnali hatályú felmondás vagy elállás esetét?
- Milyen – az új Ptk. szerinti - garanciális feltételek, fizetési határidők váltak gyakorlattá, ismertté?
- Miből voltak jogi problémák, ha megszűnt egy cég?
- Milyen jogi lépéseket lehet tenni nem teljesítés esetén?
- Melyek a jótállással, szavatossággal és kártérítéssel kapcsolatos kérdések?
- Mik azok a részek, amelyeken mindig minden esetben fennakadnak? Mik lehetnek azok a sarokpontok, amelyek mindenképpen bele kell, kerüljenek a szerződésbe?
- Milyen tapasztalatokról lehet már beszámolni az Új Ptk. elmúlt két éve alapján a beszerzéssel összefüggésben? Mi változott általában? Mi az a szint, ami egy gazdálkodó szervezettől elvárható, hogy tudjon róla? Kifutnak a régi szerződések.
- Mikre kell figyelni regionális szerződéseken belül?
- A szolgáltatói szerződések specialitásai

Előadó: **dr. Fekti Ákos**, Senior jogi vezető,

Coca-Cola HBC Magyarország Kft.

10³⁰ Kávészünet

Digitális világ felé megyünk el

11⁰⁰ Információs technológiai forradalom – Digitalizáció: A teljes folyamat az igényléstől a számlaellenőrzésig

- Milyen technikai forradalom zajlik ma?
- Milyen hatással lesz általában és különösen az értékláncre?
- A beszerzés új szerepe, helye ebben a technológiai forradalomban
- P2P
- Mi lesz a vevők elvárása az új világban?
- Ehhez hogy tud a vállalat gyorsan, hatékonyan alkalmazkodni?

Előadó: **Decker Livia**, Global Procurement

Director, OEM Group Inc., London

A lehető legtöbb pénz és idő megtakarításának új lehetőségei.

11⁴⁵ A beszerzés IT támogatása stratégiai és operatív oldalról – „faltól falig” teljeskörű e-beszerzési megoldások

- Hogyan tervezik meg és gyűjtik szervezeten belül a beszerzési igényeket?
- Hogyan indítják el a beszerzési folyamatot? Hogyan vonják be a folyamatba a belső érdekelt feleket?
- Hogyan váltják ki a papír, email és telefonálás alapú kommunikációt, és teszik a vállalaton belül nyomomonkövethetővé a szállítókiválasztást?
- Hogyan kötnek szerződést, követik azok életciklusát és milyen módon használják fel a megkötött szerződések adatait?
- Milyen eszközökkel biztosítható hatékonyan a megkötött szerződések betartása?
- Hogyan automatizálható hatékonyan a szállítói számlák feldolgozása?
- Miért nem kapunk több e-számlát?
- Felhő és telepített megoldások előnyei, hátrányai, veszélyei, kockázatai
- Mi az IT és mi a beszerzés feladata egy informatikai beszerzéstámogatási projekt esetén?
- Mire érdemes vagy kell odafigyelni a kiválasztáskor?

Előadó: **Gergely Ákos**, Ügyvezető igazgató, DOQSYS

Business Solutions

12³⁰ Ebédészünet

13³⁰ Az új közbeszerzési jogszabályi környezet

- Milyen hatással van az Új Közbeszerzési törvény a közbeszerzésekre?
- Hogyan élik meg ezt a piaci szereplők?
- Mik és hol vannak a buktatói?
- Mire érdemes figyelni ajánlatkérői és ajánlattevői oldalról az Új Kbt. kapcsán?
- Mennyiben változtak az értékelési módszerek, az értékelési rendszer?
- Milyen változások vannak
 - ➔ a szerződéses feltételekben
 - ➔ a 2018-ra megvalósuló elektronikus közbeszerzések kapcsán?
- Mit érdemes tudni:
 - ➔ a kizáró okokról,
 - ➔ az öntisztázás intézményéről?
- Miként értelmezhető, hogy a régi Kbt. alapján kötött szerződéseket az Új Kbt. szerint lehet módosítani?
- Mennyiben változtat a vállalatok eddigi eljárásrendjén:
 - ➔ Pénzügyi szakterületet is be kell vonni, a kifizetési szabályok értelmezéséhez?
 - ➔ Kapacitásbiztosító szervezet már csak az lehet, aki közvetlenül részt vesz a folyamatban?
- Tájékoztató a Közbeszerzési Hatóság új ellenőrzési tevékenysége a szerződések módosításával és azok teljesítésével kapcsolatban

Előadó: **Támis Norbert**, jogi szakokleveles

hivatalos közbeszerzési szaktanácsadó és oktató,

MÁV-START Zrt. - beszerzési igazgató

14¹⁵ A stratégiai beszerzés néhány területe a globális értékláncok korában

- A beszerzés biztonsága (termékek vagy szolgáltatások folyamatos elérhetősége, árak, partnerek megbízhatósága, tranzitszállítások növekvő kockázatai)
- A beszerzés tárgya és a gazdasági biztonság (energia, nyersanyagok, ipari inputok, élelmiszerek)
- A beszerzés kereskedelempolitikai környezete (európai integráció, szabad kereskedelem, WTO-szabályok)
- A technológia beszerzésének alapkérdései (az adott technológia védettsége, nemzetbiztonsági szempontok)
- A nemzetközi pénzügyi környezet és az árfolyamalakulás hatása a beszerzési stratégiára
- A humántőke beszerzésének növekvő stratégiai fontossága (a megfelelően képzett munkaerő újratermelése és elérhetősége, migráció, nemzetközi brain drain, K+F és innovatív társadalmi szemléletmód)

Előadó: **dr. Inotai András**, Professzor emeritus,

MTA KRTK Világgazdasági Intézet, 1991-2011 között

az MTA Világgazdasági Kutató Intézet igazgatója

14⁵⁵ Tesztvezetéssel egybekötött kávészünet**15⁴⁰ Munkaerő-toborzás – utánpótlás kérdése**

- Miért nem talál a HR és a beszerzési vezető kvalifikált beszerzőt? Utánpótlás kérdése: mi a probléma?
- Milyen javaslatok vannak a szakmának? Mit tudnak ebből Ők vállalni? Munkahelyen belül megoldva a továbbképzéseket, tréningek
- Hogyan alakult az elmúlt időszakban, hogy szakember- és szakmunkáshiány van ma Magyarországon? munkaerő mobilitása, immobilitása, megváltozott munkáltatói igények a munkavállalók irányába
- Hogyan látja-e ezt a kormányzat? Mit tesz a szakképzés, az oktatáspolitikai terén?
- Miként lehet-e visszacsábítani az embereket: a szakképzett munkaerőt a nyugat-európai piacokról?
- Mennyiben drágítaná meg a beruházásokat, ha több bért kellene fizetni a szakképzett munkaerőért?
- Milyen módon lehet úgy megszervezni a beszerzés felépítését, hogy motiváló legyen karrierút szempontjából?

Előadó: **Soós Anna Kinga**, Group Functional HR Partner, MOL GROUP

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

Y és X generáció:
nem mások, az
igényeik mások?!**16²⁵ Y Generation és a beszerzés kapcsolata ELŐADÁS ÉS KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS**

- Hogyan alakul Magyarország demográfiája?
- Kik lesznek a közeljövő beszerzői?
- Milyen vezetői képességeket, készségeket szükséges Velük szemben alkalmazni?
- Hogy kell Velük tárgyalni? Mire figyeljünk a kiválasztásnál? Hogyan kell szűrni?
- Munkatársként milyen visszajelzéseket kapnak és várnak el a munkáltatótól?
- Milyen elvárások vannak irányukban?
- Hogyan kell Őket motiválni? Pénzzel? Előrelépési lehetőséggel?
- Új toborzási megoldások
- A Sharing Economy hatása a beszerzőkre

Felvezető előadó és moderátor: **Gellén Gábor**,

SCM manager, Vodafone Magyarország Zrt.

Résztevők: **Püski Tamás**, IT Recruitment Team Lead,IseeQ / **Zsiska Zsófia**, Senior HR BP, Invitel Távközlési Zrt.

... és további felkérések folyamatban

17¹⁵ A konferencia zárása



Beszerzés 2016

április 6-7., Budapest

CI6001

1. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

3. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

RÉSZVÉTELI DÍJ	2016. MÁRCIUS 4-IG	MEGTAKARÍTÁS	2016. MÁRCIUS 5-TŐL
Beszerzés 2016	169.000,-	30.000,-	199.000,-
Beszerzés + Beszerzési tárgyalások: Fókuszban az áralku	339.000,-		

Áraink nem tartalmazzák az áfát. | A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készíülhet.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

  Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap.   Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap.     **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépesi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhöz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program-és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépes csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a www.iir-hungary.hu honlapunkon tovább tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat
 Koncepció
 Marketing
 Szponzoráció

Takács Tünde +36 1 459 7300
 Sűli-Mezősi Éva +36 70 428 0376
 Mile Mónika +36 1 459 7334
 Hemedér Adrienn +36 70 703 5274

1 E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
 2 A képzésre/rendezvényre regisztráló személyi aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
 3 Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.