

MAGAZYN KONSYGNACYJNY (SKŁAD KONSYGNACYJNY). Zarządzanie, zalety i wady

O SZKOLENIU:

Szkolenie "Magazyn konsygnacyjny (Skład Konsygnacyjny). Zarządzanie, zalety i wady" usystematyzuje wiedzę każdej osoby, która spotyka się z zagadnieniami współpracy z partnerem zagranicznym w zakresie eksportu lub importu w oparciu o magazyn konsygnacyjny (skład konsygnacyjny) oraz miejsce uznane Urzędu Celnego. W praktyce najmniejsze zagrożenie, to bariera językowa choć wiele aspektów opiera się o procedury celne i VAT-owskie.

W czasie szkolenia przedstawione zostaną w przystępny sposób podstawowe zagadnienia w organizacji procesu zakupu (import) oraz sprzedaży (eksport) w zakresie przepływów przez magazyn konsygnacyjny. Pozwoli to uczestnikom szkolenia zwiększyć efektywność firmy poprzez analizę rozwiązań zarówno krajowych jak i zagranicznych. Czas i zrozumienie różnic oraz właściwe szacowanie ryzyka to często "być albo nie być" w działaniach handlowych (zakupy, sprzedaż). Celem szkolenia jest również pokazanie jak najwłaściwiej wykorzystać potencjał oraz możliwości i dostępność alternatywnych rozwiązań w przyjęciu i wydaniach z/za granicę. W szkoleniu również zostaną pokazane zasady dokumentowania współpracy (kontrakty, zamówienia, podsumowania itp.) aby optymalizować (czas, pieniądź) ryzyko.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Magazyn konsygnacyjny (skład konsygnacyjny). Zarządzanie, zalety i wady" jest przekazanie uczestnikom umiejętności:

prawidłowego identyfikowania pojęć i elementów związanych ze współpracą z partnerem zagranicznym w oparciu o magazyn konsygnacyjny,
przygotowywania i analizy informacji i dokumentacji dla właściwych urzędów,
obiektywnej oceny kontrahentów w zakresie wdrożenia magazynów konsygnacyjnych.

Korzyści dla uczestników szkolenia "Magazyn konsygnacyjny (skład konsygnacyjny). Zarządzanie, zalety i wady":

Szkolenie ma cały czas formę interaktywnego treningu z case study i zadaniami logicznymi które pozwalają pokazać przedstawiane zagadnienia. Nacisk kładziony jest na własną motywację i postawę uczestników szkolenia oraz umiejętność komunikacji dostosowanej do partnera zewnętrznego. Skuteczność we współpracy w zakresie eksportu i importu to chęć zrealizowania celów własnych z partnerskim podejściem do kontrahentów.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. WPROWADZENIE - JAK ZORGANIZOWAĆ FIRMIE IMPORT / EKSPORT I NIE TRACIĆ?

Kiedy w firmie powinniśmy podjąć decyzję o współpracy w zakresie importu i eksportu - jak to profesjonalnie zorganizować?

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Import / Eksport a działania w kraju - spójność działań podstawą sukcesu organizacji

Prestż czy pieniądź? Inwestycja w rozwój przedsiębiorstwa a strategie krótko i średnioterminowe

2. ZASADY WYZNACZANIA CELÓW WE WSPÓŁPRACY Z PARTNEREM ZAGRANICZNYM EKSPORT / IMPORT

Cele w ujęciu ilościowym

Cele w ujęciu jakościowym

3. STRATEGIA DYSTRYBUCJI (EKSPORT) I ZAKUPÓW (IMPORT) NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

Identyfikacja i wybór dystrybutora / dostawcy na rynku zagranicznym

Ustalenie zakresu działań dla dystrybutora / dostawcy

Wybór strategii dystrybucji /dostaw

4. MAGAZYN KONSYGNACYJNY JAKO OPTIMALIZACJA KOSZTÓW I RYZYKA

Magazyn konsygnacyjny a magazyn "zwykły"

Magazyn konsygnacyjny wg. ustawy o VAT w świetle art. 2 pkt 27c

Zasady zachowania własności towarów w magazynie konsygnacyjnym

Ryzyko i koszt magazynu konsygnacyjnego

Obowiązek podatkowy u nabywcy towaru a in/out dla magazynu konsygnacyjnego

Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT) a rozliczenie dostawy w magazynie konsygnacyjnym

Zasady i wymogi dla ewidencji towarów wprowadzanych do magazynu konsygnacyjnego

Dlaczego prowadzenie magazynu konsygnacyjnego jest korzystne?

Obowiązek podatkowy w procedurze magazynu konsygnacyjnego - zasady i wyjątki

5. ASPEKTY DOKUMENTACYJNE I FINANSOWE W EKSPORCIE / IMPORCIE

Sposoby realizacji transakcji finansowych - waluta, formy itp.

Umowy i porozumienia we współpracy z partnerem zagranicznym (przepływy finansowe, ograniczenia, licencje itp.)

Współpraca z podmiotami finansowymi i ubezpieczeniowymi (KUKE, banki)

6. ORGANIZACJA DOSTAW W LOGISTYCE ZAGRANICZNEJ FRACHT, UBEZPIECZENIE, ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Międzynarodowy system działań w oparciu o INCOTERMS 2010

Optimalizacja działań w transporcie międzynarodowym

Oś czasowa we współpracy z partnerem zagranicznym

Różne formy transportu

Niezbędny czas na dokumenty certyfikujące

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Odprawa celna i cło

7. CZEGO W IMPORCIE I EKSPORCIE ROBIĆ NIE WOLNO!

TRENER:

Krzysztof Wiak

Trener - Praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania logistyką, dystrybucją, zarządzania projektami, customer service i eksportem. Menedżer wyższego szczebla z ponad 20 letnim doświadczeniem zawodowym. Specjalizuje się również w wykorzystaniu narzędzi project managementu, lean managementu do optymalizacji i zwiększania efektywności działań managerskich i biznesowych.

Karierę zawodową rozpoczął w 1989 roku od stanowiska koordynatora biura handlowego w polsko - szwedzkiej firmie dystrybucyjnej działającej na rynku FMCG. W latach 1992 - 2006 związany zawodowo z ZT "Kruszwica" S.A. (część koncernu Bunge) zajmował stanowiska kierownicze związane z marketingiem i sprzedażą. Od 2000 roku Kierownik działu obsługi klienta zarządzał logistyką dystrybucji i logistyką magazynową (wolumen 50 tys. palet), odpowiadała za całość zagadnień współpracy z operatorami logistycznymi, wdrażanie systemu komunikacji wewnętrznej i inne.

W latach 2007 - 2009 pełnił funkcję Kierownika ds. Logistyki w OKT Polska , a następnie Dyrektora ds. Rozwoju w firmie EUROPAL. W OKT było to min. kompleksowa zarządzanie magazynem wysokiego składowania z procesami magazynowania, kompletacji i dystrybucji. W Europalu zajmował się gospodarką paletową w oparciu o sieć franczyzową

Od 2009 roku związany Laboratoriami Natury Sp. z o.o liderze produkcji suplementów (obecnie część koncernu Maabarot) diety. Na początku jako Manager Klienta Kontraktowego a następnie Export Manager. Realizował projekty związane z kontraktacją złożoną (produkcja i logistyka kontraktowa) a następnie projektami eksportowymi Litwa, Czechy, Słowacja Węgry. Obecnie zarządzając spółkami zależnymi Laboratoria Natury na terenie Czech, Słowacji i Węgier odpowiada za kompleksowe zarządzaniem tymi spółkami w zakresie rozwoju sprzedaży i dystrybucji, logistyki, optymalizacji kosztów.

Projekty realizowane przez niego przynosiły i przynoszą znaczące efekty w pozyskaniu nowych klientów i oszczędnościach związanych z optymalizacją procesu obsługi klienta i supply chain.

Absolwent Akademii Techniczno- Rolniczo w Bydgoszczy. Ukończył studia podyplomowe "Zarządzanie Logistyczne" w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu oraz studia podyplomowe "Marketing Żywności" w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.