

Transport i spedycja krajowa i międzynarodowa: INCOTERMS 2020, umowa spedycji, przewozy drogowe, Konwencja CMR - reklamacje

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,transport-spedycja-tst.html>

OPIS SZKOLENIA

Cel szkolenia:

- Kompleksowe i przekrojowe omówienie zagadnień związanych z prowadzeniem transportu i spedycji międzynarodowej,
- Wskazanie na praktyczne aspekty omawianych zagadnień, najczęściej popełniane błędy oraz wskazówki jak działać, by ich nie popełniać.

W trakcie szkolenia wykładowca omówi m.in:

- Warunki Handlowe INCOTERMS 2020,
- dlaczego nie nadużywać warunków EXW i czemu nie stosować FOB, CFR i CIF do kontenerów,
- kto odpowiada za załadunek i rozładunek,
- kto ponosi kary za przekroczenie nacisku na oś,
- kary za podanie nieprawdziwych danych w liście przewozowym,
- rozszerzenie odpowiedzialności poza przewoźnika na nadawcę i spedytora,
- przekażemy również podstawowe informacje na temat nowej ustawy o monitorowaniu przewozu towarów.

Korzyści dla uczestników:

- po szkoleniu uczestnicy będą potrafili zastosować prawidłowe warunki handlowe INCOTERMS do umowy sprzedaży/kupna oraz zrealizować już zawarte transakcje poprzez ich właściwą interpretację,
- nauczymy jak poprawnie i skutecznie składać reklamacje zarówno do przewoźnika, jak i do spedytora, oraz w jaki sposób zawierać umowę przewozu (lub spedycji) aby dochodzenie roszczeń było łatwiejsze,
- powiemy czym różni się ubezpieczenie CARGO od OCS i OCP, dlaczego pomimo wysokiego ubezpieczenia przewoźnika (OCP) warto mieć CARGO,
- przedstawimy różnicę umowy spedycji od umowy przewozu, a także wskażemy, czym różni się odpowiedzialność spedytora i przewoźnika,
- wyjaśnimy, w jaki sposób rozpoznać "przewoźnika umownego", który udaje spedytora oraz jakie to niesie zagrożenia zarówno dla Klienta, jak i dla niego samego.

Adresaci szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych w firmie za sprzedaż wysyłki i odbiór towaru, a także za prowadzenie reklamacji z tytułu umowy spedycji oraz z tytułu uszkodzenia, ubytku lub utraty towaru w umowie przewozu. Zajęcia polecane są szczególnie handlowcom, logistynom i spedytorom.

Metody szkoleniowe:

Wykład w oparciu o liczne przykłady praktyczne, analiza przypadków, wyjaśnianie wątpliwości, odpowiedzi na

pytania, wymiana doświadczeń.

W zależności od rozwoju sytuacji, szkolenie odbędzie się **w formie stacjonarnej lub online. Dopuszczamy także formę mieszaną**, gdzie część osób przebywa w sali szkoleniowej, a część uczestniczy w trybie online.

Podczas szkolenie online, uczestnik przebywa w swoim miejscu zamieszkania / pracy.

Jest zachowana interaktywna forma szkolenia. Uczestnicy w czasie rzeczywistym widzą i słyszą trenera, mogą zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Trener udostępnia na bieżąco na ekranie materiały szkoleniowe. Uczestnicy mogą również widzieć i słyszeć siebie wzajemnie.

By uczestniczyć w szkoleniu wystarczy dostęp do urządzenia podłączonego do internetu, mikrofon / ew. słuchawki i wygodne miejsce :)

PROGRAM

Dzień I

1. Wstęp - warunki dostaw INCOTERMS 2020 - podstawowe pojęcia:

- czy jest obowiązek stosowania Warunków Handlowych INCOTERMS® ?
- co regulują a czego nie regulują INCOTERMS®2020,
- co to jest „ryzyko” w dostawie,
- co oznacza „termin dostawy”,
- płatności w handlu zagranicznym (kilka słów o akredytywie i dokumentach),
- obowiązek dokonania odprawy celnej eksportowej/importowej,
- możliwe modyfikacje formuł INCOTREMS®,
- reklamacje z tytułu umowy sprzedaży a reklamacje z tytułu umowy o przewóz (uszkodzenie, ubytek, utrata towaru w transporcie, opóźnienie w dostawie),
- reklamacje z tytułu szkody w przewozie, kto jest uprawniony do ich składania i czy wynika to z INCOTERMS® czy z innych przepisów,
- czy można używać poprzednich wersji INCOTERMS® (np. INCOTERMS®2010 albo starszych) i co z już zawartymi umowami.

2. Podstawowe zmiany w wersji INCOTERMS®2020 w porównaniu z wersją INCOTERMS®2010 - co nowego, a co pozostaje:

- jak rozpoznać czy jest to wersja 2020 czy jeszcze 2010?
- rozszerzony wstęp i aktualizacja not wyjaśniających,
- nowy układ artykułów (zmiany raczej techniczne, układ bardziej czytelny),
- zmiana inicjałów z DAT na DPU (delivery at place unloaded),
- zmiany w zakresie ubezpieczeń: CIP I CIF, adnotacja “on board” na konosamencie przy FCA,
- sytuacja użycia własnych środków przewozu przy FCA, DAP, DPU, DDP,
- włączenie wymogów związanych z bezpieczeństwem w zakresie obowiązków dotyczących przewozu i kosztów (A4/B4 I A9/B9).

3. Omówienie poszczególnych formuł – jak je stosować prawidłowo: zalecenia i przeciwskazania.

Reguły dla wszystkich środków i gałęzi transportu:

- EXW Ex Works (... named place)
- FCA Free Carrier (... named place)
- CPT Carriage Paid To (... named place of destination)
- CIP Carriage Insurance Paid To (... named place of destination)
- DAP Delivered At Place (... named place of destination)
- DPU Delivery at Place Unloaded (... named place of destination)
- DDP Delivered Duty Paid (... named place of destination)

Ubezpieczenia CARGO w CIF i CIP (w pozostałych formułach „ubezpiecza ten, kto ma w tym interes”):

- co o ubezpieczeniu kupujący powinien obowiązkowo wiedzieć,
- dlaczego wyłączone bazowanie na ubezpieczeniu przewoźnika (OCP) czy spedytora (OCS) jest niezalecane,
- ograniczenia kwotowe przy odpowiedzialności przewoźnika.

Reguły dla transportu morskiego i wodnego śródlądowego.

Transport morski: odpowiedzialność przewoźnika morskiego, rola i znaczenie Konosamentu (B/L), co to jest morski list przewozowy i kiedy stosować zamiast B/L, demurrage, detention, ...

- FAS Free Alongside Ship (...named port of shipment)
- FOB Free On Board (... named port of shipment)
- CFR Cost and Freight (... named port of destination)
- CIF Cost Insurance Freight (...named port of destination)
- Inne?

4. TOP10 czyli najczęściej popełniane błędy przy stosowaniu Warunków Handlowych INCOTERMS®:

- dlaczego zasadniczo nie zaleca się stosowania FAS, FOB, CFR i CIF do sytuacji, gdy przewóz towaru następuje w kontenerze, chociaż te formuły dotyczą transportu morskiego... - a jeżeli nie te formuły, to jakie?
- uzgodnienie warunków handlowych, ale bez podania wersji INCOTERMS® a potem dopisywanie ich na dokumentach handlowych i transportowych,
- dlaczego EXW należy stosować wyjątkowo rzadko,
- nadużywanie DDP,
- powszechnie błędne interpretowanie terminu dostawy przy warunkach z grupy „C”,
- inne, możliwe błędy przy stosowaniu aktualnej wersji INCOTERMS®2020.

5. Zalecenia - kiedy stosować daną formułę INCOTERMS®, przykłady praktyczne.

6. Dyskusja, pytania.

Dzień II

1. Umowa spedycji i odpowiedzialność spedytora:

- czym się różni umowa spedycji od umowy przewozu,
- zakres odpowiedzialności spedytora,
- najczęściej popełniane błędy w umowach spedycji,
- skutki mylenia spedytora z przewoźnikiem,
- czego należy wymagać od spedytora, a czego raczej nie,
- czy zleceniodawca spedytora może domagać się dowodu, że spedytor zapłacił przewoźnikowi,
- instrukcja wysyłkowa - ważne narzędzie pracy spedytora.

2. Co o ubezpieczeniach wiedzieć należy:

- OC Przewoźnika ubezpiecza przewoźnika a nie ładunek,
- co przewoźnik o swoim ubezpieczeniu powinien wiedzieć a czego z reguły nie wie,
- dlaczego pomimo opłacenia składki zakład ubezpieczeń odmawia wypłaty odszkodowania - najczęściej podawane przyczyny - jak temu zapobiec,
- klauzula podwykonawcy,
- można mieć rację, ale nie mieć pieniędzy tzw. „ciche klauzule”,
- zakres ubezpieczenia CARGO,
- czy CARGO zapłaci gdy przewoźnik odpowiada za szkodę?

3. Odpowiedzialność i dochodzenie roszczeń z tytułu umowy przewozu towarów – krajowe i międzynarodowe (Prawo przewozowe, Konwencja CMR):

- podstawy prawne,
- zakres odpowiedzialności przewoźnika,
- niedyspozytywny charakter klauzul Konwencji CMR i Prawa przewozowego (nie podlegają woli stron),
- kto jest obowiązany załadować i wyładować towar, kto mocuje towar na pojeździe (przy plandekach jest inaczej niż przy przewozie pojazdów),
- kary dla załadowcy, nadawcy ... za przekroczenie nacisku osi czy dopuszczalnej masy całkowitej pojazdu,
- umowa to podstawa a list przewozowy jest dowodem tej umowy,
- najczęściej popełniane błędy w umowach przewozu i w listach przewozowych,
- zasady poprawnego wypełniania listu przewozowego w przewozach międzynarodowych,
- najczęstsze przyczyny powstawania szkód w przewozach drogowych,
- przesłanki zwalniające przewoźnika od odpowiedzialności za szkody w towarze w czasie transportu, ograniczenia odpowiedzialności przewoźnika (obrona przed niesłusznie złożonymi reklamacjami),
- postępowanie w przypadku stwierdzenia uszkodzenia, ubytku, utraty lub opóźnienia w dostawie: co powinien zrobić przewoźnik, a co odbiorca (oraz spedytor),
- przykłady praktyczne,
- jak powinna wyglądać poprawnie złożona reklamacja (podstawy prawne),
- jak powinna wyglądać prawidłowa odpowiedź przewoźnika (podstawy prawne).

4. Warunki wykonywania zawodu przewoźnika drogowego.

5. Świadczenie bezpiecznego dostawcy.
 6. Konsekwencje pakietu mobilności dla przewoźnika.
 7. Dyskusja, pytania, wyjaśnianie wątpliwości.
-

MIEJSCE

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 5 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Trener i konsultant. Specjalizuje się w zagadnieniach dotyczących dystrybucji, zakupów, optymalizacji zapasów, kompletacji, a także w zajmuje się tematem prawa w transporcie, INCOTERMS czy zabezpieczeniem ładunków.

Od kilkunastu lat zaangażowany w projekty związane z customer service, sprzedażą i logistyką. Pracował min. na stanowiskach eksport managera, customer service managera, logistic managera, dyrektora ds. rozwoju. Zarządzał dystrybucją i magazynowaniem, zarządzał także całkowitym procesem biznesowym (sprzedaż, logistyka, finanse) dla spółek zależnych w Czechach, Słowacji i Węgrzech oraz działaniami eksportowymi do innych krajów.

Dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem prowadzi szkolenia otwarte i zamknięte. Uczestniczył w projektach dla wielu dużych organizacji w obszarze organizacji eksportu i outsourcingu, sprzedaży i dystrybucji. Wdrażał min koncepcję S&OP (sales and operations plainning). Współpracował również z największymi operatorami logistycznymi.

Publikuje artykuły w specjalistycznej prasie oraz występuje jako prelegent na ogólnopolskich konferencjach. Prowadził zajęcia na konferencji „Sukces w eksporcie, standaryzacja czy innowacje” oraz szkolenia w ramach programu „Rozwój stopy eksportu....”

W ostatnich latach uczestniczył w pracach klubu ECR przy Instytucie Logistyki i Magazynowania. Był również w kapitule ogólnopolskiego konkursu „Innowacje w logistyce”.

Ukończył podyplomowe studia „Zarządzania Logistycznego” w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu, oraz „Marketing żywności” na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. W 2013 ukończył szkołę trenerów licencjonowanych w zakresie „Rozwiązanie konfliktów w drodze negocjacji” oraz „Sprzedaż doradcza”.

Od 5 lat prowadzi własną firmę konsultingowo - szkoleniową. W grupie jego klientów były min. Tesco, Real, Nagel, Rosner, Stock, Kompania Piwowarska, Animex, Delekta, Dyrup, BSH (Bosch Simens), Eberspecher, Zelmer, International Paper i wielu innych.

CENA

1190,00 zł + 23% VAT = 1463,70 zł brutto

1190,00 zł + VAT zw = 1190,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

Współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Podane niżej ceny obowiązują do końca 2021 roku

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 169 zł (jedenka ze śniadaniem) i od 194 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 250 zł (jedenka ze śniadaniem) i od 287 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip, ul. Towarowa 2, Warszawa

Aktualnie trwa remont hotelu - planowany do końca 2021 roku.