

## ZAPROSZENIE NA SZKOLENIE ON – LINE

(dostępne od już)

**Budujemy MOSTY, burzymy MURY  
Czyli KSIĘGOWY kontra reszta świata  
Naprawiamy relacje ZARZĄD – KSIĘGOWY**

### INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

TERMIN SZKOLENIA	DOSTĘPNE OD 26.04.2021
CZAS TRWANIA	ok 1,5h
KOSZT	350,00 zł netto + VAT / 1 OSOBA
KONTAKT	<a href="mailto:karolina.marzec@tax-duty.pl">karolina.marzec@tax-duty.pl</a>

## SYLWETKI TRENERÓW:



### **Luiza Pieprzyk – PARTNER TAX & DUTY**

**Audytór podatkowy, trener, wykładowca  
Specjalista w zakresie podatku od towarów i usług VAT  
w Polsce i UE.**

Wieloletni pracownik organów podatkowych (15 lat) – specjalista w zakresie podatku od towarów i usług w Polsce i krajach UE, pracujący jako orzecznik, specjalista ds. kontroli handlu wewnątrzspółnotowego w organach podatkowych, zajmujący się orzecznictwem w zakresie podatku VAT w Polsce i w krajach Unii Europejskiej, realizujący zadania administracji w zakresie kontroli i weryfikacji transakcji wewnątrzspółnotowych w UE, szkoleniowiec Ministerstwa Finansów. Doświadczony audytór podatkowy, trener pracowników organów kontroli oraz księgowych, doradców podatkowych i biegłych rewidentów i prawników. Od lat wdraża w podmiotach gospodarczych procedury i politykę bezpieczeństwa podatkowego w zakresie VAT w transakcjach krajowych i zagranicznych w ujęciu podatkowym, logistycznym i handlowym. Twórca indywidualnych procedur podatkowych i projektów dla podmiotów polskich i międzynarodowych, realizujących główne cele przesłanek należytej staranności na każdym etapie działalności podmiotu od kadry menadżerskiej i zarządu po pozostałe działy/ piony w danej jednostce. **WSPÓŁAUTOR KSIĄŻKI:** „Kontrola skarbowa. Super, cieszę się! poradnik nie tylko dla kontrolowanego”



### **KRZYSZTOF KOWALEWSKI – PARTNER TAX & DUTY**

**Psycholog biznesu, wykładowca.**

Menedżer, trener biznesu, wykładowca m.in. w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa, Stowarzyszeniu księgowych w Polsce. Przez ponad 14 lat współpracując z zachodnimi koncernami (Dyrektor Sprzedaży, Dyrektor Operacyjny, General Manager) brał udział m.in. w tworzeniu sieci sprzedaży firm usługowych i dystrybucyjnych. Obecnie pracuje m.in. jako doradca spółek giełdowych, koncernów, prowadzi sesje coachingowe dla menedżerów wysokiego szczebla, projektuje moduły szkoleniowe i prowadzi treningi głównie z dziedziny komunikacji, negocjacji, zarządzania dla menedżerów oraz warsztaty zwiększające efektywność pracy handlowców oraz pracowników obsługi klienta. W swoich wykładach i treningach w interesujący sposób łączy wiedzę teoretyczną zdobytą u najlepszych światowych specjalistów z branży (tzw. „szkoła amerykańska i europejska”) z wieloletnią praktyką w biznesie.

**WSPÓŁAUTOR KSIĄŻKI:** „Kontrola skarbowa. Super, cieszę się! poradnik nie tylko dla kontrolowanego”

**Prywatnie** – muzyk, gitarzysta i wielbiciel zdrowego trybu życia.

# **Budujemy MOSTY, burzimy MURY Czyli KSIĘGOWY kontra reszta świata Naprawiamy relacje ZARZĄD – KSIĘGOWY**

## **PROGRAM:**

### **Część I – Luiza Pieprzyk**

1. Jaką pełnisz rolę w firmie? Co daje firmie praca na Twoim stanowisku? Jakie zadania masz do wykonania?
2. Musisz współpracować z różnymi działami, komórkami... z kim ta współpraca najbardziej Cię irytuje?
3. Kto Twoim zdaniem jest odpowiedzialny za finanse firmy? Czyli kto ponosi odpowiedzialność i kto powinien być ukarany jeśli coś się wydarzy...?
4. Jak zdefiniujesz tzw. „wroga TWOJEJ FIRMY” ... jeśli już go namierzyłeś, co Twoim zdaniem będzie najlepszym rozwiązaniem, żeby „się go pozbyć” ....???
5. Priorytety kontroli
6. KODEKS DOBRZYCH PRAKTYK - SPOSÓB NA OCHRONĘ INTERESÓW
7. Czy Twój zespół czyli specjaliści od sprzedaży i zakupu potrafią odpowiedzieć na pytania finansowe?
8. **Faktura, Umowa i inne dokumenty handlowe i finansowe – kto powinien wiedzieć jak mają wyglądać?**
9. PKWiU / CN – co to, po co?
10. **Faktura VAT a KONTROLA**
11. **KKS – Kary i sankcje za błędy. Kto płaci i za jakie błędy?**
12. **JPK\_VAT – podstawa dla działu handlowego**
13. **LISTA PYTAŃ KONTROLI**

### **Część II – Krzysztof Kowalewski**

1. Dlaczego nie słuchają księgowych – jak to zmienić?
2. Odpowiednie przygotowanie do spotkania, rozmowy
3. Atrakcyjne wystąpienie – jak je zaaranżować
4. Mowa ciała, modulacja głosu – WSZYSTKO MA ZNACZENIE
5. Reakcja na opór – jak „ich” przekonać do siebie
6. Uległość, asertywność, agresja

**ZAPRASZAMY – JEDYNE TAKIE SZKOLENIE NA RYNKU!**