



Profesní a odborná školení

NÁKUP A CELNÍ PROBLEMATIKA

Nákupčí profesionál
Řízení procesu nákupu
Nákupní jednání
Strategie a strategické nástroje v nákupu
Výběrová řízení v nákupu
Úspory v nákupu
Celní předpisy 2017 v praxi
INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2017 – prakticky
Celní sazebník 2017/2018
Celní preference a původ zboží ve vztazích se třetími zeměmi 2017 v obchodní praxi
Dodací doložka INCOTERMS jako náležitost smluvních vztahů v zahraničním obchodě se zbožím
Minimum celního deklaranta

www.gradua.cz

Nákupčí profesionál

Úvod

Kvalifikovaný nákup je soubor operací, které zahrnují činnosti spojené se vznikem potřeby interního zákazníka, až po podpis smlouvy mezi kupujícím a prodávajícím. Tyto činnosti může úspěšně zvládnout jen všestranně připravený a dostatečně vzdělaný nákupčí.

Cíle

- Naučit se stanovit roli a pozici nákupu v podniku.
- Umět určit interní potřebu z hlediska množství, kvality, ceny a času dodávky.
- Zdokonalit se ve schopnosti vyhledávat a vybrat nejvhodnějšího dodavatele.
- Naučit se posoudit úroveň a výkonnost nákupu.
- Zdokonalit se ve vyjednávacích dovednostech.
- Umět zvolit optimální strategii, organizaci a procesy nákupu.
- Seznámit se s aplikací moderních metod řízení zásob.
- Být obeznámen s nejnovějším zněním a aplikací obchodního zákoníku a celních zákonů.

Obsah

Nákupní proces – jeho průběh a řízení

- role a pozice nákupu ve firmě,
- interakce vzájemná spolupráce s ostatními procesy ve firmě,
- management nákupního požadavku – obsah, průběh, kompetence,
- obchodní řešení nákupu – stručně způsoby, postupy, kompetence,
- řízení a činnost nákupního útvaru,
- zvyšování efektivity práce nákupu.

Strategické a operativní nástroje a metody v nákupu

- strategie řízení, pravidla a organizace nákupu,
- Paretovo pravidlo, metodika ABC a XYZ v nákupu,
- strategie výběru dodavatelů,
- elektronizace v nákupu,
- komoditní strategie,
- outsourcing nebo insourcing nakupovaných činností,
- moderní trendy v nákupu.

Řízení zásob v nákupu

- klasifikace zásob,
- zásoba v čase,
- Bod rozpojení,
- modely řízení zásob,
- druhy poptávky,
- analýzy pro řízení zásob,
- pojistná zásoba – její úloha,
- TOC a řízení zásob.

Dodavatelé – výběr, kvalifikace, hodnocení, komunikace

- kvalifikace dodavatelů,
- metody a nástroje hodnocení dodavatelů,
- komunikace a spolupráce s dodavateli,
- možnosti hledání dodavatelů, databáze dodavatelů,
- IT nástroje pro správu dodavatelů.

Controlling nákupu a řízení výkonnosti nákupu

- proč měříme výkonnost nákupu,
- základní principy měření výkonnosti nákupu,
- zásady nastavení KPI pro nákup,
- nejčastější KPI pro nákup.

Vyjednávání v nákupu

- fáze vyjednávání,
- klíčová role přípravy vyjednávání,
- osobnostní typy ve vyjednávání,
- strategie vyjednávání pro různé situace,
- strategie pro zablokovaná vyjednávání,
- vyjednávání s monopolními a dominantními dodavateli,
- uzavírací techniky,
- praktický trénink vyjednávání.

Nákup a právo

- základní ustanovení občanského zákoníku o uzavírání smluv,
- odpovědnost vedoucích zaměstnanců za uzavřenou smlouvu (včetně důsledků překročení kompetencí),
- speciální zákonná pravidla pro smlouvy o nákupu, subdodávkách, poskytnutí služeb,
- povinnosti prodávajícího a kupujícího,
- reklamace/odpovědnost za vady,
- praktické vychytávky (výhrada vlastnictví, zajištění nároků kupujícího, insolvenční doložka),
- nákup zboží s mezinárodním prvkem (Viedeňská úmluva, Úmluva CMR, doložky INCOTERMS),
- řešení sporů.

Celní administrativa

- elektronické celní řízení, celní režimy, celní sazebník EU, TARIC EU a způsoby výpočtu dovozních poplatků,
- dodací podmínky v mezinárodním obchodě – INCOTERMS,

- statistický systém sledování pohybu zboží mezi členskými státy EU – INTRASTAT.

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, příklady.

Určeno

Pracovníkům v nákupních odděleních, samostatným nákupčím a pracovníkům dalších útvarů, kteří jsou pověřeni nákupem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín

24.–25. 4. + 3.–4. 5. + 22.–23. 5. 2017
19.–20. 10. + 14.–15. 11. + 7.–8. 12. 2017

Místo

Praha
Praha

Variabilní symbol

171001
171002

Cena a rozsah

Účastník má možnost zvolit jednu z variant ukončení kurzu a získat:

a) Osvědčení o absolvování kurzu

21 500 Kč (bez DPH), 26 015 Kč (včetně 21 % DPH)
3 x 2 dny

b) Certifikát Gradua-CEGOS

Po absolvování kurzu se účastník přihlásí k závěrečné certifikační zkoušce, jejíž podmínkou je zpracování a obhájení písemné práce. Po úspěšné obhajobě získá účastník „Certifikát Gradua-CEGOS“.

Cena za zkoušku

4 000 Kč (bez DPH), 4 840 Kč (včetně 21 % DPH)

Variabilní symbol závěrečné certifikační zkoušky je 171023.

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Úspory v nákupu

Navazující kurzy z jiné oblasti: Efektivní komunikace ve firmě, Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání, Finanční řízení pro manažery neekonomy

Navazující oblasti: 9. Logistika

Řízení procesu nákupu

Úvod

Proces nákupu zásadně ovlivňuje efektivnost firem. Má zásadní vliv na kvalitu a nákladovost vstupů. Cílem procesu nákupu je optimální pokrytí nákupních potřeb firmy v potřebném čase, množství, kvalitě, na požadované místo a to vše za optimálních nákupních podmínek.

Cíle

- Seznámit účastníky s významem, obsahem a metodami a nástroji efektivního vykonávání nákupních činností a řízení procesu nákupu.
- Získat praktické dovednosti potřebné k efektivnímu vykonávání nákupních činností, řízení procesu nákupu a spolupráce s ostatními útvary ve firmě.

Obsah

Proces nákupu

- průběh procesu nákupu,
- struktura a účastníci procesu nákupu,
- role a úlohy v nákupu,
- interakce s ostatními procesy,
- klíčový vztah nákup a interní klient.

Výběr dodavatele v nákup

- management nákupního požadavku,
- metody výběru dodavatele,
- elektronizace výběru dodavatelů,
- implementace výsledků výběrových řízení.

Základní strategické nástroje v nákupu

- Paretovo pravidlo, Metoda ABC, XYZ,
- strategický management dodavatelů,

- strategie definice ceny a hodnocení nabídek,
- komoditní strategie,
- elektronizace procesu nákupu.

Měření výkonnosti nákupu

- benchmarking nákupní funkce,
- vybudování systému měření výkonnosti,
- systém kontinuálního zlepšování.

Možnosti zlepšování procesů v podnikovém nákupu

- náklady a úspory v nákupu,
- nákup a rozpočet,
- ukazatele výkonnosti nákupu – KPI.

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, příklady z reálné praxe.

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu, pracovníkům obchodních oddělení, pracovníkům logistiky, marketingu, informatiky, manažerům systému řízení kvality, manažerům a majitelům firem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
11.–12. 4. 2017	Brno	171003
27.–28. 3. 2017	Praha	171024
8.–9. 6. 2017	Plzeň	171004
23.–24. 8. 2017	Praha	171005
6.–7. 11. 2017	Praha	171006

Cena a rozsah

7 300 Kč (bez DPH), 8 833 Kč (včetně 21 % DPH)
2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Nákupní jednání

Úvod

Jednání se skládá ze dvou stran. Jedné, která má za cíl dobře prodat, a druhé, která má za cíl dobře nakoupit. Nákupčí, mějte vždy na paměti, že také prodejce má právo říci „ne“! Ten je úkolován uživatelem pro nalezení nejlepšího řešení. Proto je nezbytné vypracovat si strategii jednání, která spočívá v důkladné přípravě.

Cíle

- Zdokonalit se v přípravě na jednání.
- Naučit se připravovat a efektivně užívat argumenty v průběhu jednání.
- Prohloubit umění vést efektivně jednání a dosahovat svých cílů.

Obsah

Faktory mající vliv na jednání

- efektivní komunikace – základ úspěchu,
- verbální a neverbální komunikace, důležitý prostředek poznání svého protistráče,
- umění práce s otázkami
- bariéry poslechu.

Sběr informací pro jednání

- které informace je nutné si připravit a zjistit,
- příprava argumentů a jejich třídění,
- příprava otázek a plán využití taktického pomocníka.

Příprava jednání

- sestavení scénáře jednání,
- etapy jednání – poznání, kontakt, přesvědčení, závěr,
- výtečný taktický spojenec – čas,
- postavení nákupních argumentů,
- argumenty nákupčího, námítky prodejce,
- manévrování nákupčího,
- aplikace šachové strategie,
- vyznačení různých zón možné blokáce, ústupků a použití „žolíka“.

Řešení problémů při jednání

- odstranění blokáce, umění přerušit jednání, převzetí iniciativy.

Analýza jednání

- zpráva o jednání, dosažený zisk,
- analýza protiklady – slabiny,
- sledování dodržování závazků.

Pozn.: Tento kurz jsme pro Vás schopni zrealizovat také v anglickém jazyce.

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, hraní rolí, práce ve skupině.

Určeno

Pracovníkům nákupních oddělení, kteří se chtějí zdokonalit ve vyjednávacích schopnostech a dosáhnout lepších výsledků v nákupním jednání.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
21.–22. 3. 2017	České Budějovice	171007
18.–19. 5. 2017	Praha	171008
21.–22. 9. 2017	Hradec Králové	171009
5.–6. 10. 2017	Plzeň	171010
7.–8. 11. 2017	Brno	171011
23.–24. 11. 2017	Praha	171012

Cena a rozsah

7 400 Kč (bez DPH), 8 954 Kč (včetně 21 % DPH)
2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy z jiné oblasti: Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání, Obchodní dovednosti I – Základy úspěšného prodeje

Navazující oblasti: 2. Vedení týmu, osobní a manažerské kompetence

Strategie a strategické nástroje v nákupu

Úvod

Seminář představuje nejpoužívanější strategické nástroje v nákupu se zaměřením na jejich praktické využití. Jejich efektivní používání může výrazným způsobem zefektivnit nákup.

Cíle

- Představit nejužitečnější strategické nástroje, uvést jejich použití na praktických příkladech a naučit se je používat.

Obsah

- Význam strategie nákupu a nástrojů strategického řízení nákupu
- Pravidla nákupního procesu
- Strategie řízení a organizace nákupu
- Analýza nákupního trhu, nákupní průzkum trhu
- Plánování v nákupu
- Práce s nákupními položkami
- Management nákupního požadavku
- Paretovo pravidlo v nákupu, Metoda ABC a XYZ v nákupu
- Strategie výběru dodavatelů
- Komoditní strategie
- Využití synergických efektů v nákupu
- Strategie definice a konstrukce ceny a nákladů nákupu
- Strategický management dodavatelů
- Informační podpora nákupu
- Outsourcing nebo insourcing nakupovaných činností
- Projektové řízení nákupu

Metodika

Výklad spojený s diskuzí, příklady z praxe, příklady a jejich řešení.

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu, pracovníkům obchodních oddělení, pracovníkům logistiky, marketingu, informatiky, manažerům

a majitelům firem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
25. 4. 2017	Praha	171013
20. 10. 2016	Praha	171014

Cena a rozsah

3 500 Kč (bez DPH), 4 235 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Řízení procesu nákupu

Navazující oblasti: 9. Logistika

Výběrová řízení v nákupu

Úvod

Hlavním tématem semináře je problematika výběrových řízení. Po semináři budete umět zvolit a realizovat efektivní a úspěšný postup při výběru dodavatele. Budete vědět jak efektivně a vhodně zvolit způsob hodnocení nabídek dodavatelů. Dozvíte se účinné postupy komunikace s ostatními útvary ve firmě při přípravě a realizaci výběru dodavatele.

Cíle

- Podat přehled přístupů a metod vedoucích ke zkvalitnění práce pracovníků nákupu odpovědných za realizaci výběrových řízení.

Obsah

- Proces přípravy zadání pro výběr dodavatele
- Management nákupního požadavku
- Faktory ovlivňující výsledek výběru dodavatele
- Úspěšné metody a postupy pro výběr dodavatele
- Role ostatních útvarů ve firmě při přípravě a realizaci výběru dodavatele
- Příklady postupů pro různé komodity
- Způsoby vyjádření a ceny v zadání a nabídkách
- Způsoby multikriteriálních hodnocení a jejich praktické ukázky
- Možnosti zefektivnění a elektronizace výběru dodavatelů
- Elektronické aukce a poptávky
- Výběr a kvalifikace soutěžitelů

Metodika

Výklad spojený s diskuzí, praktický trénink přípravy a realizace výběru dodavatelů, příklady a jejich řešení.

Určeno

Nákupcům, manažerům nákupu, pracovníkům obchodních oddělení, pracovníkům logistiky, marketingu, informatiky, manažerům a majitelům firem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
13.–14. 3. 2017	Hradec Králové	171015
11.–12. 5. 2017	Praha	171016
22.–23. 6. 2017	České Budějovice	171017
16.–17. 10. 2017	Praha	171018

Cena a rozsah

7 200 Kč (bez DPH), 8 712 Kč (včetně 21 % DPH)
2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Řízení procesu nákupu

Navazující kurzy z jiné oblasti: Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání

Navazující oblasti: 3. Řízení lidských zdrojů, 9. Logistika

Úspory v nákupu

Úvod

Seminář je zaměřen na úlohu nákupu při hledání a realizaci úspor ve firmě. Na praktických příkladech ukazuje možné zdroje úspor včetně netradičních, možnosti využití nákupu pro skutečné úspory, ale i způsoby, jak lze příležitosti pro úspory promarnit.

Cíle

- Tradiční i netradiční zdroje úspor ve firmě, jak je odhalit a využít.
- Nezastupitelná role nákupu při hledání a realizaci úspor.
- Různé výklady pojmu úspora (snížení ceny, menší objem, krácení rozpočtu,...).
- Papírové vs. skutečné úspory.

Obsah

- Role nákupu při hledání a realizaci příležitostí k úsporám ve firmě
- Kde a jak hledají jednotlivé články nákupního procesu možnosti úspor a jak je sladit
- Rozdíly mezi úsporou vyjednanou, fakturovanou a zaúčtovanou
- Srovnání úspor s vyvolanými náklady, posuzování efektu dosažených úspor v čase
- Moderní nákupní nástroje podporující hledání a realizaci úspor
- Úspory v procesních nákladech vs. úspory v nákupu
- Rozdíl mezi systémovými úsporami a škrty, trvalá úspora vs. okamžitá úspora
- Zapojení nákupu do přípravy rozpočtu jako významný zdroj úspor
- Strategický vs. operativní přístup k hledání úspor v nákupu
- Vliv spolupráce jednotlivých útvarů a nákupu na výši úspor

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, příklady z reálné praxe.

Určeno

Seminář je určen především pracovníkům nákupních útvarů a jejich manažerům, ale i dalším manažerům útvarů odpovědných za náklady a finančním manažerům odpovědných za rozpočet.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
6.–7. 2. 2017	Praha	171019
18.–19. 4. 2017	Plzeň	171020
5.–6. 6. 2017	Brno	171021
16.–17. 10. 2017	Praha	171022

Cena a rozsah

7 200 Kč (bez DPH), 8 712 Kč (včetně 21 % DPH)

2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Celní předpisy 2017 v praxi

Úvod

Od okamžiku vstupu ČR do EU je valná většina práv a povinností souvisejících s celním řízením upravena právními předpisy EU. Náš seminář seznámí účastníky se souvislostmi mezi obchodně-právními podmínkami dodávek zboží v zahraničním obchodě mimo EU a uplatňováním celních předpisů.

Cíle

Absolventi kurzu budou schopni:

- orientovat se v české legislativě a v legislativě EU v rámci celní problematiky,
- používat celní sazebník EU,

- orientovat se v preferenčních vztazích EU se třetími zeměmi,
- uplatňovat správné postupy v celních procedurách,
- dodržovat správné zásady při obchodování se třetími zeměmi.

Obsah

- Úvod do práva Evropské unie
- Celní sazebník EU a jeho používání
- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Preferenční vztahy EU ke třetím zemím
- Prokazování původu zboží
- Celní předpisy EU, česká legislativa, celní kodex
- Celní řízení
- INCOTERMS v celním řízení
- Celní režimy – jejich specifika a použití

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Všem přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení, zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi. Dalším zájemcům, kteří se potýkají s celními záležitostmi, potřebují si osvojit, osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se celního řízení v EU.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
8. 3. 2017	Plzeň	171201
15. 3. 2017	Praha	171202
7. 6. 2017	Praha	171203
23. 10. 2017	Praha	171204
13. 11. 2017	Praha	171221

Cena a rozsah

3 200 Kč (bez DPH), 3 872 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2017 – prakticky

Navazující oblasti: 9. Logistika

INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2017 – prakticky

Úvod

Jednotlivé obchodní operace v rámci EU vyžadují správné používání a vyplňování dokladů souvisejících s INTRASTATEM. Náš seminář seznámí účastníky přehlednou a srozumitelnou formou se všemi základními pravidly používání a vyplňování těchto dokladů, včetně praktických cvičení.

Cíle

- Seznámení se všemi používanými právními předpisy.
- Seznámení s pravidly sazebního zařazování zboží.
- Seznámení s praktickým vyplňováním dokladů ve vazbě na příslušné obchodní operace.
- Seznámení se všemi variantami elektronických podání INTRASTAT.

Obsah

- Úvod do práva Evropské unie
- Celní sazebník EU a jeho používání
- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Statistika vnitrounitního obchodu INTRASTAT
- Využití dat z INTRASTATu pro strategické plánování firmy
- Vznik a zánik povinnosti k vykazování údajů do INTRASTATu
- Způsob a vykazování údajů a předávání výkazů pro INTRASTAT
- Údaje uváděné do výkazů při odeslání/přijetí zboží
- INCOTERMS a INTRASTAT
- Výjimky a zvláštní postupy při vykazování pro určité druhy zboží

- Seznámení s možnými formami podání hlášení INTRASTAT
- Nejčastější chyby při vyplňování hlášení INTRASTAT
- Opravy podaných výkazů

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Zaměstnancům, popř. zástupcům firem obchodujících se zeměmi EU a dalším zájemcům, kteří se ve své praxi setkávají s problematikou INTRASTATu a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se INTRASTATU.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
18. 1. 2017	Plzeň	171205
31. 1. 2017	Praha	171206
8. 6. 2017	Praha	171207
24. 10. 2017	Praha	171208

Cena a rozsah

3 200 Kč (bez DPH), 3 872 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Celní sazebník 2017/2018

Úvod

Kurz je určen všem zaměstnancům firem obchodujících se zeměmi EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se potýkají s celním sazebníkem EU a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se zařazování zboží.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se v celním sazebníku EU,
- používat celní sazebník pro celní, statistické a daňové účely,
- prakticky využívat závazných a nezávazných informací o sazebním zařazení,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje.

Obsah

- Základy práva EU – Celní sazebník jako právní předpis EU
- Celní předpisy EU, česká legislativa, související ustanovení
- Struktura celního sazebníku
- Harmonizovaný systém
- Kombinovaná nomenklatura EU
- TARIC, TARIC CZ
- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Závazná informace o sazebním zařazení
- Celní sazebníky třetích zemí
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití pro správné zařazení zboží

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Zaměstnancům, popř. zástupcům firem obchodujících se zeměmi EU a dalším zájemcům, kteří se ve své praxi setkávají s problematikou celních sazeb EU.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
26. 6. 2017	Praha	171218
8. 11. 2017	Plzeň	171209
15. 11. 2017	Praha	171210

Cena a rozsah

3 200 Kč (bez DPH), 3 872 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Celní preference a původ zboží ve vztazích se třetími zeměmi 2017 v obchodní praxi

Úvod

Kurz je určen všem zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se potýkají s celními preferencemi a důkazy původu, a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se preferenčních vztahů EU, za účelem využití veškerých výhod, které aktuální právní úprava nabízí.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se v preferenčních vztazích EU,
- orientovat se ve složité problematice pravidel původu,
- vystavovat řádné důkazy původu,
- využívat finančních výhod, které obchodování se znalostmi preferencí EU přináší,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje k problematice.

Obsah

- Základy práva EU k problematice
- Struktura preferenčního systému EU
- Nepreferenční pravidla původu
- Jednostranná preferenční opatření (GSP, ATM)
- Zóny volného obchodu (FTA), celní unie (CU)
- Stanovení původu zboží (pravidla, kumulace, drawback,...)
- Důkazy původu (EUR1, FORM A, A.TR., prohlášení vývozce,...)
- Prohlášení dodavatele (prokazování původu v rámci EU)
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Kurz je určen zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
31. 5. 2017	Praha	171211
7. 6. 2017	Plzeň	171212

Cena a rozsah

3 200 Kč (bez DPH), 3 872 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Dodací doložka INCOTERMS jako náležitost smluvních vztahů v zahraničním obchodě se zbožím

Úvod

Kurz je určen všem zaměstnancům firem obchodujících v rámci EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se potýkají s doložkami INCOTERMS a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se dodacích doložek.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se v aktuálních dodacích doložkách INCOTERMS,
- řádně vyplňovat údaje související s INCOTERMS do celních a statistických (INTRASTAT) dokumentů,
- rozumět dopadům zvolené doložky INCOTERMS na stanovení celní hodnoty a vyměření cla,
- rozumět vlivu dodacích doložek na DPH v zahraničním obchodě,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje k problematice.

Obsah

- Základy práva EU k problematice
- INCOTERMS – o čem to je a o čem to není
- Druhy a kategorizace dodacích doložek
- Charakteristika jednotlivých dodacích doložek INCOTERMS 2000 a jejich využití v obchodních operacích
- Souvislosti mezi INCOTERMS a druhem dopravy
- Zlatá pravidla používání INCOTERMS
- INCOTERMS při vnitrounitním obchodě se zbožím, včetně dopadů na vykazování INTRASTATU
- INCOTERMS při dovozu a vývozu zboží, včetně dopadů na celní řízení
- INCOTERMS – vliv dodacích doložek na DPH při zahraničním obchodě
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Kurz je určen zaměstnancům firem obchodujících v rámci EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
24. 3. 2017	Pizeň	171213
16. 6. 2017	Praha	171214
20. 9. 2017	České Budějovice	171219
1. 11. 2017	Praha	171215

Cena a rozsah

3 200 Kč (bez DPH), 3 872 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Minimum celního deklaranta

Úvod

Seminář k problematice provádění celního řízení a uvádění údajů do celních prohlášení (JSD), kterými je navrhování

propouštění zboží do jednotlivých celních režimů.

Cíle

- Uvedení do problematiky celních předpisů.
- Naučit se využívat prováděcích nástrojů a pravidel v celním řízení.

Obsah

Uvedení do problematiky celních předpisů

- celní hodnota zboží,
- ustanovení celních předpisů, která se vztahují na zboží od vstupu na celní území Společenství do doby, než je propuštěno do celního režimu,
- celně schválená určení a podmínky jejich přidělování celními orgány,
- propuštění zboží do celního režimu.

Celní režimy

- doklady nutné k celnímu řízení,
- zjednodušené postupy v celním řízení,
- celní dluh,
- celní přestupky a celní delikty,
- celní sazebník integrovaný do TARIC CZ.

Pravidla vyplňování celních prohlášení pro jednotlivé celní režimy

Metodika

Interaktivní výklad, vyplňování celních prohlášení, příklady.

Určeno

Pracovníkům, kteří jsou ve firmách a institucích pověřeni realizováním a řízením celní problematiky.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
1.–3. 2. 2017	Praha	171220
22.–24. 5. 2017	Praha	171216
22.–24. 11. 2017	Praha	171217

Cena a rozsah

10 200 Kč (bez DPH), 12 342 Kč (včetně 21 % DPH)
3 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: Celní předpisy 2017 v praxi

Navazující oblasti: 2. Vedení týmů, osobní a manažerské kompetence, 3. Řízení lidských zdrojů, 9. Logistika