



Profesní a odborná školení

NÁKUP A CELNÍ PROBLEMATIKA

Nákupčí profesionál
Efektivní a výkonný proces nákupu
Nákupní jednání
Strategie a strategické nástroje v nákupu
Výběrová řízení v nákupu
Nákup jako zdroj zvýšení zisku firmy
Celní předpisy 2018 v obchodní praxi
INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2018 – v obchodní praxi
Celní sazebník 2018/2019 v obchodní praxi
Celní preference a původ zboží ve vztazích se třetími zeměmi 2018 v obchodní praxi
Dodací doložka INCOTERMS jako náležitost smluvních vztahů v zahraničním obchodě se zbožím
Minimum celního deklaranta

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 nejhodnějšího 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

- Firma a nákup
- Makroproces nákupu
- **Organizace nákupního útvaru:**
- začlenění, kompetence, role,
- de/centralizace činností, středisko sdílených služeb,
- spolupráce s interními útvary.
- **Strategické, taktické a operativní řízení nákupních činností**
- Analytická činnost, potřeby firmy x možnosti trhů
- Management informací, Make or Buy
- Nákupní strategie
- Taktický plán – quick x zevrubné plánování, účast nákupu
- Správa nákupního portfolia, diferenciacce
- Správa dodavatelů, zařazování a vyřazování, vztahy – Jak spolu lidé hrají I.
- Výběrová řízení a vyjednávání – Jak spolu lidé hrají II.
- Správa kontaktů, vyváženost, milníky, změny podmínek
- Plánování zásob a dodávek
- Zpracování požadavku – od objednávky přes expediting po zaplacení
- **Reporting**
- **Zvyšování efektivity, zlepšování**

Strategické, taktické, operativní nástroje a metody v nákupu

- MIS – marketingový/manažerský informační systém
- Nástroje situační analýzy: Pareto, ABC, RRS, Portfolio, 5-sil, VRIO, SLEPT
- Nástroje Category managementu, organizace práce v nákupní skupině (CM)
- Nástroje a metody řízení vztahů s dodavateli – SRM
- Nástroje pro plán a rozpočtování
- Demand management, (DTC, D4S, TCO)
- Řízení rizik, kontrolní nástroje: Compliance & Whistleblowers & Transparency
- Scénáře pro kvalifikaci, výběr a hodnocení dodavatelů, kritéria
- Projektové řízení, Řízení změny, Multioborová konektivita, Nákupní brief
- SW podpora nákupu – ERP, řešení e-Procurementu: E2E, e-Sourcing, e-aukce, P2P, řízení dokumentů
- Komunikační dovednosti, zbožiznalectví a vzdělávání se v nákupu
- Směrnice nákupu, ISO 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,
- průzkumy trhu, databázové zdroje, elektronická tržiště,
- 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,
- reklamacce/odpovědnost za vady,
- praktické vychytávky (výhrada vlastnictví, zajištění nároků kupujícího, insolvenční doložka),
- nákup zboží s mezinárodním prvkem (Vídeňská 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

23.–24. 4. + 10.–11. 5. + 21.–22. 5. 2018
25.–26. 10. + 8.–9. 11. + 22.–23. 11. 2018

Místo

Praha
Praha

Variabilní symbol

181001
181002

Cena a rozsah

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

a) Osvědčení o absolvování kurzu

25 400 Kč (bez DPH), 30 734 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 181019.

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Nákup jako zdroj zvýšení zisku firmy

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

Navazující oblasti: 9. Logistika

Efektivní a výkonný proces nákupu

Úvod

Efektivní a výkonný proces nákupu závisí nejen na nákupních znalostech a dovednostech nákupců, ale také na nastavení pravidel procesu a komunikaci zainteresovaných útvarů. Přijďte se naučit, jak nastavit, využít a vykonávat optimální mix všech těchto faktorů pro splnění cílů nákupu v souladu s cíli celé firmy.

Cíle

- Získat znalosti a praktické dovednosti potřebné k efektivnímu vykonávání nákupních činností a tím přispět ke zlepšení výsledků nákupního útvaru a k funkční spolupráci s ostatními útvary ve firmě.

Obsah

- Nastavení a efektivní výkon nákupních činností
- Kdo a jak ovlivňuje nákupní proces, jak správně nastavit spolupráci útvarů
- Práce s nákupním požadavkem jako klíčovým podkladem pro nákup
- Přehled metod výběru dodavatele a získání optimálních nákupních podmínek pro různé nákupní situace a kategorie položek
- Elektronizace nákupu – trend k zefektivnění výkonu nákupních činností
- Základy tvorby strategie nákupu a využití jejích nástrojů a metod
- Vyhledávání, kvalifikace, hodnocení a efektivní komunikace s dodavateli
- Klíčová role nákupu při vyjednávání strategických partnerství s dodavateli
- Smlouvy s dodavateli – na co nezapomenout z pohledu nákupu
- Rizika v nákupním procesu – a jejich eliminace
- Ukazatele pro měření výkonnosti nákupu

Metodika

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

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu, manažerům dalších procesů a útvarů, ředitelům a majitelům firem.

Harmonogram

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

Termín	Místo	Variabilní symbol
1.–2. 3. 2018	Praha	181003
7.–8. 6. 2018	Plzeň	181004
27.–28. 8. 2018	Hradec Králové	181005
15.–16. 10. 2018	Praha	181006

Cena a rozsah

7 800 Kč (bez DPH), 9 438 Kč (včetně 21 % DPH)
2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Nákupní jednání

Úvod

Přijďte se stát úspěšnějším nákupním vyjednávačem a zlepšete tak výsledky svých jednání s dodavateli. Ve vyjednávání nestačí jen znát, klíčové je umět znalosti a dovednosti používat. To vše nejde bez výborné přípravy. V tréninku se zaměříme na typické nákupní situace.

Cíle

- Naučit se používat účinné vyjednávací taktiky a postupy pro zlepšení výsledků vyjednávání s dodavateli.
- Zdokonalit se v přípravě na vyjednávání a tím posílit svou pozici ještě před zahájením jednání.
- Vyzkoušet si a analyzovat skutečná jednání a tím získat sebejistotu při jednání v praxi.

Obsah

- Jak zvolit tu nejlepší vyjednávací strategii
- Výborná příprava jako podmínka pro úspěšné vyjednávání
- Strategie a postupy vyjednávání pro časté i méně časté nákupní situace
- Jak na komplikovaná vyjednávání (jednání s monopolními dodavateli, zablokovaná jednání, vyjednávání pod tlakem, jednání ve slabé vyjednávací pozici)
- Práce s cenou a dalšími parametry jednání
- Komunikační dovednosti, využití osobnostního typu a další nezbytné vyjednávací dovednosti
- Trénink skutečných situací, společný rozbor a tvorba úspěšných zásad pro Vaše jednání

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

Nákupčím, manažerům nákupu a dalším profesím, které vyjednávají s dodavateli.

Harmonogram

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

Termín	Místo	Variabilní symbol
16.–17. 4. 2018	Praha	181007
17.–18. 9. 2018	Plzeň	181008
5.–6. 11. 2018	Praha	181009

Cena a rozsah

9 800 Kč (bez DPH), 11 858 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
18. 6. 2018	Praha	181010
26. 10. 2018	Praha	181011

Cena a rozsah

4 800 Kč (bez DPH), 5 808 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Efektivní a výkonný proces nákupu

Navazující oblasti: 9. Logistika

Výběrová řízení v nákupu

Úvod

Účelem semináře je problematika výběrových řízení. Výběr správného dodavatele a dodacích podmínek má klíčový význam pro úspěch celé firmy. Přijďte se zlepšit v umění vybrat toho nejlepšího dodavatele a poznejte v praxi osvědčené postupy pro jeho výběr.

Cíle

- Umět zvolit a naučit se používat ověřené postupy pro výběr optimálního dodavatele.
- Zlepšit se v tvorbě správného zadání výběru dodavatele respektující potřeby firmy a využívající možnosti trhu a dodavatelů.
- Seznámit se s trendy výběru dodavatele, tvorbě zadání i v hodnocení nabídek.

Obsah

Co předchází výběru dodavatele

- Příprava a plán.
- Potřeby, zadání, specifikace.
- Dodavatelé: Schopnost > Vhodnost > Výhodnost.
- Aktivity vůči dodavatelům.
- Průzkumy trhů, kvalifikace, poptávky ... hodnocení plnění.

Výběr výhodného dodavatele

- Tým pro výběrové řízení. Ovlivňovatelé.
- Průběh, optimalizace postupu, scénáře (velká – střední – malá – společnost / nákupní síla / rivalita / koluze / risk).
- Taktiky a kritéria výběru (K.O. kritéria a kritéria pro získání konkurenční výhody, vhodné a nevhodné užití).
- Cena x Objemy. Kvalita. Čas.
- Komunikace v průběhu VŘ (žádoucí, zakázané). Vysvětlování, motivace, vyjednávání – symetrie / asymetrie informací.
- Vyhodnocování průběhu, zúžení výběru, jeden / více vítězů.

Automatizace / Elektronizace procesů VŘ

- E-poptávky, e-RFX, e-Sourcing, e-aukce (pasti na aukční strojky, posilování aukčního principu). End to End řešení.

Výběr dodavatele u dotačních titulů – EU

Praktické ukázky VŘ

Metodika

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

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu, dalším pracovníkům podílejících se na výběru dodavatele, obchodním manažerům.

Harmonogram

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

Termín	Místo	Variabilní symbol
26. 3. 2018	Praha	181012
24. 9. 2018	Praha	181013
3. 12. 2018	Plzeň	181014

Cena a rozsah

3 900 Kč (bez DPH), 4 719 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Efektivní a výkonný proces nákupu

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

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

Nákup jako zdroj zvýšení zisku firmy

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).
- Papiřové 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
8. 10. 2018	Praha	181017
26. 11. 2018	Plzeň	181018

Cena a rozsah

4 900 Kč (bez DPH), 5 929 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Celní předpisy 2018 v obchodní 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 aktualizovat 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
13. 3. 2018	Praha	181202
15. 3. 2018	Plzeň	181201
4. 6. 2018	Praha	181203
24. 10. 2018	Praha	181204

Cena a rozsah

3 400 Kč (bez DPH), 4 114 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2018 – prakticky

Navazující oblasti: 9. Logistika

INTRASTAT a intrakomunitární obchod 2018 – v obchodní praxi

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 ukázek.

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 vnitroujinního 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
16. 1. 2018	Plzeň	181205
6. 2. 2018	Praha	181206
6. 6. 2018	Praha	181207
7. 11. 2018	Praha	181208

Cena a rozsah

3 400 Kč (bez DPH), 4 114 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: 9. Logistika

Celní sazebník 2018/2019

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
6. 11. 2018	České Budějovice	181209
20. 11. 2018	Praha	181210

Cena a rozsah

3 400 Kč (bez DPH), 4 114 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 2018 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.

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)
- 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
22. 5. 2018	Plzeň	181211
29. 5. 2018	Praha	181212

Cena a rozsah

3 400 Kč (bez DPH), 4 114 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 aktualizovat 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 vnitrouniním 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
20. 4. 2018	Praha	181213
11. 5. 2018	České Budějovice	181214
4. 10. 2018	Praha	181215

Cena a rozsah

3 400 Kč (bez DPH), 4 114 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

- legislativa EU a ČR v oblasti celního řízení,
- základní terminologie.

Průběh celního řízení

- clo a celní dluh, vznik a zánik celního dluhu,
- zajištění celního dluhu,
- celní hodnota zboží, metody stanovení celní hodnoty,
- INCOTERMS
- celní sazby,
- deklarant a zastupování v celním řízení,
- vstup zboží na území Unie a jeho postavení do doby, než je propuštěno do celního režimu,
- běžný postup v celním řízení,
- zjednodušený postup v celním řízení,
- doklady nutné k celnímu řízení,
- správní delikty dle celního zákona,

- celní sazebník EU integrovaný do TARIC CZ,
- původ zboží, důkazní prostředky původu zboží.

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
11.–13. 4. 2018	Praha	181216
19.–21. 9. 2018	Praha	181217
14.–16. 11. 2018	Praha	181218

Cena a rozsah

11 400 Kč (bez DPH), 13 794 Kč (včetně 21 % DPH)
3 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
226 006 308, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: Celní předpisy 2018 v praxi

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