



AKADEMIA
KSZTAŁCENIA
KADR KONRAD
TAGOWSKI



Kurs Dyrektora Finansowego- Akademia finansów 2024 - zapewnienie stabilności finansowej w warunkach wyzwań gospodarczych.

Numer usługi 2024/03/14/21308/2096520

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 106 h

📅 25.05.2024 do 06.10.2024

7 318,50 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

69,04 PLN brutto/h

56,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Rachunkowość/księgowość
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób aspirujących do objęcia stanowiska Dyrektora Finansowego lub Dyrektorów Finansowych pragnących poszerzyć , uzupełnić , uaktualnić wiedzę i kompetencje z zakresu zarządzania finansami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	106
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest kompleksowe przygotowanie uczestników do realizacji zadań Dyrektora Finansowego ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowe wyzwania osób zarządzających finansami w tym niezbędnej wiedzy z zakresu min: analityki

finansowej, modelowania finansowego, oceny efektywności przedsięwzięć biznesowych, zarządzanie ryzykiem/bezpieczeństwem podatkowym, zarządzaniem płynnością a także zarządzanie podległym zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik monitoruje kondycje finansową przedsiębiorstwa, kalkuluje ryzyko operacyjne i finansowe, identyfikuje obszary nierentowne, stosuje narzędzia controllingu, modele finansowe do planowania działalności rozwojowej, zna metody wyceny przedsiębiorstwa, rozwiązuje konflikty w zespole, deleguje efektywnie zadania i obowiązki.	Efekt uczenia się weryfikowany jest zgodnie z zapisami programu szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, które zostały zawarte w karcie usługi.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza, że procesy kształcenia i walidacji zostały rozdzielone.

Program

Dzień 1

Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa – bieżące wyzwania prawa bilansowego

1. Regulacje Ustawy o rachunkowości a MSSF
2. Przegląd bieżących problemów prawa bilansowego
3. Współczesne trendy organizacji zadań księgowych (roboty księgowe, księgowość własna vs outsourcing vs księgowe Shared Services Center, workflow obiegu dokumentów księgowych, przegląd systemów usprawniających ewidencję zdarzeń gospodarczych, programy do skanowania, automatyczna dekretacja dokumentów)

4. Zamykanie sprawozdania finansowego i współpraca z audytorem

Dzień 2

Analityka finansowa

1. Wprowadzenie do analizy finansowej
2. Wstępna analiza sprawozdań finansowych
3. Analiza wskaźnikowa jako narzędzie oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa
4. Analiza struktury finansowania
5. Czytanie i interpretowanie sprawozdań finansowych
6. Ocena zdolności płatniczej przedsiębiorstwa
7. Modele dyskryminacyjne jako narzędzia przewidywania niewypłacalności i bankructwa przedsiębiorstwa – warsztat

Dzień 3 i 4

Controlling i rachunkowość zarządcza

1. Wdrażanie systemu informacji zarządczej i controllingu w przedsiębiorstwie
 - a. Rachunkowość zarządcza i controlling
 - b. Strategiczne a operacyjne zadania w obszarze generowania informacji zarządczej
 - c. System finansowej informacji zarządczej w przedsiębiorstwie
 - d. Przykłady controllingowych raportów od poziomu naczelnego kierownictwa do operacyjnego
 - e. Organizacja funkcji controllingowych w przedsiębiorstwie
 - f. Zarządcze układy prezentowania wyników
 - g. Zasady wyodrębniania ośrodków odpowiedzialności i pomiaru ich efektywności
2. Budżetowanie jako narzędzie wspierające zarządzanie efektywnością
3. Tradycyjne narzędzia zarządzania kosztami
 - a. Pojęcie i klasyfikacja kosztów formalny zakres informacyjny o kosztach
 - b. Zarządcze układy ewidencjonowania kosztów
 - c. Kalkulacje kosztu jednostkowego
 - d. Rachunek kosztów zmiennych
4. Podejście procesowe w rachunkowości zarządczej

Dzień 5

Planowanie i modelowanie finansowe

1. Plan finansowy jako wyraz strategii zarządzania firmą
2. Modelowanie finansowe - sprawozdania finansowe pro forma
3. Procedura planowania finansowego – warsztaty komputerowe
 - a. Przykłady dużych dynamicznych modeli finansowych
 - b. Prognozowanie przychodów ze sprzedaży
 - c. Planowanie i analiza kosztów działalności operacyjnej
 - d. Projekcja zamierzeń inwestycyjnych przedsiębiorstwa i kierunków wydatkowania środków pieniężnych

- e. Modelowanie inwestycji w aktywa niefinansowe
- f. Modelowanie inwestycji w majątek obrotowy
- g. Modelowanie inwestycji w aktywa finansowe
- h. Dobór źródeł finansowania
- 4. Opracowanie planu podatkowego
- 5. Konsolidacja modeli finansowych

Dzień 6

Polityka podatkowa i zarządzanie bezpieczeństwem podatkowym

Moduł 1. Zarządzanie sferą podatkową: kluczowe zagadnienia o charakterze zarządczym

- 1. Dyrektor finansowy, a wiedza podatkowa
 - 1) zagadnienia podatkowe w codziennej pracy dyrektora finansowego
 - 2) zarządzanie podatkową wiedzą własną
 - 3) współpraca z Główną Księgową oraz z Działem Księgowości
 - 4) transfer informacji oraz transfer wiedzy wewnątrz organizacji jako klucz do pełnienia funkcji dyrektora finansowego
 - 5) dyrektor finansowy, a zewnętrzny doradca podatkowy
 - 6) budowanie współpracy: Dyrektor Finansowy – Główna Księgową – Doradca podatkowy
- 2. Zarządzanie ryzykiem/bezpieczeństwem podatkowym
- 3. Raportowanie schematów podatkowych – informacje ważne dla wszystkich podatników (MDR)
- 4. Rodzaje spółek a sposób opodatkowania i efektywność podatkowa
- 5. Problematyka składki zdrowotnej i daniny solidarnościowej.
- 6. Firmy rodzinne -specyfika
- 7. Estoński CIT (ryczałt od dochodów spółek)

Dzień 7

Moduł 2. Zarządzanie ryzykiem/bezpieczeństwem podatkowym

- 1. Ceny transferowe
- 2. Minimalny podatek dochodowy
- 3. Kredyty obrotowe, inwestycyjne, pożyczki, leasingi - koszty finansowania dłużnego
 - 1) Wyłączenie z kosztów niektórych wydatków związanych z finansowaniem zewnętrznym
 - 2) czym są koszty finansowania dłużnego?
 - 3) limit „ukosztowania”
 - 4) jak odzyskać „wyłączone” koszty w przyszłości?
- 4. Komercjalizowanie powierzchni - podatek od budynków
- 5. Ryzyka w obszarze podatku VAT naliczonego
 - 1) transakcje z podmiotami powiązanymi generujące zwroty VAT
 - 2) problematyka nierzetelnych kontrahentów
 - 3) faktury puste podmiotowe vs puste przedmiotowo

- 4) wewnętrzne procedury weryfikacji kontrahentów
- 5) zwroty VAT w zarządzaniu płynnością finansową jednostki
6. Wewnątrzwspólnotowe transakcje łańcuchowe

Dzień 8

Zarządzanie płynnością

1. Istota płynności finansowej, pojęcie braku płynności i nadpłynności
 - a) Cel i potrzeba zarządzania płynnością finansową
 - cel zarządzania finansami przedsiębiorstwa
 - relacje między finansowymi celami zarządzania przedsiębiorstwem i zarządzania płynnością finansową
 - relacje między rentownością a poziomem płynności finansowej
 - wpływ zarządzania płynnością finansową na wzrost wartości przedsiębiorstwa
2. Pomiar i ocena płynności finansowej
3. Metody statyczne analizy płynności
 - Wskaźniki statyczne płynności
 - Wskaźniki dynamiczne płynności
 - Kapitał obrotowy netto (NWC) a zapotrzebowanie na NWC
 - poziom NWC
 - cykl konwersji gotówki
 - strategię zarządzania NWC
4. Metody zarządzania zapasami, modele zamawiania, monitorowania i utrzymywania zapasów
5. Zarządzanie należnościami, istota kredytu kupieckiego, wyznaczenie poziomu kredytu kupieckiego, planowanie w warunkach inflacji i wzrostu cen
6. Polityka spłaty zobowiązań
7. Praktyczne zarządzanie i planowanie płynności w ramach miesiąca, budowa preliminarza płatności

Dzień 9

Źródła finansowania

1. Współpraca z bankami, kowenanty bankowe, sprawozdawczość dla banków, klauzule zabezpieczające w umowach bankowych
 - Dźwignia finansowa i operacyjna
 - Rentowność a zadłużenie
 - Zasady udzielania kredytów – analiza kredytowa
 - Kowenanty kredytowe – DSCR, LTV i inne
 - Klauzule zabezpieczające w umowach kredytowych
2. Ocena zdolności kredytowej i scoringi bankowe, BIK
 - Pojęcie zdolności kredytowej;
 - Scoringi bankowe oraz BIK
3. Współpraca z firmami leasingowymi

4. Pozyskiwanie finansowania w drodze emisji akcji
 - Prywatne i publiczne emisje akcji
 - Współcześnie stosowane typy i formy oferowania akcji
 - Koszty oferowania akcji w IPO, SEO, typy i koszty gwarantowania emisji/ofert akcji
 - Kiedy i po co oferować akcje? Kto ma w tym interes?
5. Emisja obligacji – zasady formalne, wycena, zabezpieczenia, notowania
6. Nietypowe źródła finansowania działalności
7. Ewentualnie finansowanie działalności z dotacji

Dzień 10

Zarządzanie zespołem

1. KSZTAŁTOWANIE ODPOWIEDNIEJ POSTAWY KIEROWNICZEJ

- Stereotypowe widzenie pracownika i menedżera
- Elementy budujące skuteczność kierowniczą
- Obszary niszowe i punkty zapalne dotyczące sposobu motywowania
- Zakres odpowiedzialności menedżera
- Strategie działania menedżera i ich konsekwencje dla efektywności zarządzania
- Tożsamość menedżera

2. KREOWANIE MOTYWUJĄCEJ ATMOSFERY W ZESPOLE

- Czynniki wpływające na atmosferę w zespole
- Rola menedżera w budowaniu odpowiedniej atmosfery
- Zachowania wzbudzające zaufanie i otwartość a zachowania wzbudzające opór i milczenie
- Co motywuje ludzi
- Łańcuch kierowania motywacyjnego
- Zasady zarządzania sytuacyjnego

3. KOMUNIKACJA OPARTA NA SZACUNKU

- Afiliacja a asertywność jako wyznaczniki stylów postępowania (zachowań) w sytuacjach konfliktowych;
- Słowa, które budują i słowa, które niszczą
- Czym jest komunikacja przemocowa?
- Komunikacja w sytuacji trudnej
- Radzenie sobie z manipulacjami
- Ćwiczenia rozwiązywania konfliktów

4. DELEGOWANIE JAKO ELEMENT ROZWIJANIA PRACOWNIKÓW I OSIĄGANIA CELÓW

- Czym jest delegowanie?
- Zasady delegowania obowiązków
- Najczęściej popełniane błędy w procesie delegowania i jak ich unikać
- Delegowanie jako proces

- Delegowanie w organizacji, cele i korzyści dla pracownika i dla szefa
- Kryteria i zasady delegowania
- Styl kierowania – autodiagnoza
- Delegowanie zadań adekwatnie do motywacji i kompetencji pracownika
- Wyznaczanie celów metodyką SMART
- Cele zespołu a cele jednostki
- Trudne sytuacje podczas delegowania zadań
- Korzyści dla przełożonego i pracownika wynikające z delegowania zadań.

Dzień 11 i 12

Ocena efektywności przedsięwzięć biznesowych

1. Pojęcie i rodzaje inwestycji
2. Elementy i struktura biznesplanu
3. Zmienna wartość pieniądza w czasie
 - a. Wartość obecna a wartość przyszła
 - b. Renta - płatności annuitetowe, wartość przyszła i obecna renty, renta wieczna
 - c. Decyzje kredytowe, rzeczywisty koszt kredytu, efektywna stopa procentowa
4. Pojęcie kosztu kapitału i narzędzia jego wyznaczania
 - a. Koszt kapitału obcego (obliczanie kosztu długu, WARD)
 - b. Kosztu kapitału własnego (model Gordona, CAPM)
 - c. Współczynnik beta jako narzędzie pomiaru ryzyka biznesu
 - d. Średnioważony koszt kapitału (WACC)
5. Metody oceny inwestycji finansowych – wycena papierów wartościowych
6. Metody oceny projektów inwestycyjnych

Dzień 13

Zarządzanie i wycena wartości przedsiębiorstwa

1. Metody wyceny wartości aktywów
 - a. Wartość i wartość przedsiębiorstwa zagadnienia wstępne
 - b. Majątkowe metody wyceny
 - c. Metody porównawcze
 - d. Metody dyskontowe
 - e. Szczególne przypadki wycen
2. Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa
 - a. Maksymalizacja wartości jako najważniejszy cel przedsiębiorstwa
 - b. Znaczenie kosztu kapitału i istota zysku rezydualnego
 - c. Mierniki pomiaru budowania wartości przedsiębiorstwa EVA™, CFROI, SVA, Value Creation Index
 - d. Strategie kreowania wartości

- e. EVA™ praktyczne aspekty pomiaru wartości przedsiębiorstwa
3. Zależność pomiędzy EVA i kursem akcji (Future Growth Value, Current Operation Value)
4. Systemy motywacyjne kadry menadżerskiej ukierunkowane na wzrost wartości przedsiębiorstwa

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych z przerwami.

Pełen opis programu : www.akk.com.pl

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa – bieżące wyzwania prawa bilansowego	Michał J. Kowalski	25-05-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 14 Analityka finansowa	Michał J. Kowalski	26-05-2024	08:00	16:00	08:00
3 z 14 Controlling i rachunkowość zarządcza	Michał J. Kowalski	08-06-2024	08:00	16:00	08:00
4 z 14 Controlling i rachunkowość zarządcza cd	Michał J. Kowalski	09-06-2024	08:00	16:00	08:00
5 z 14 Planowanie i modelowanie finansowe	Michał J. Kowalski	22-06-2024	08:00	16:00	08:00
6 z 14 Polityka podatkowa i zarządzanie bezpieczeństwem podatkowym	Wojciech Safian	23-06-2024	08:00	16:00	08:00
7 z 14 Zarządzanie ryzykiem/bezpieczeństwem podatkowym	Wojciech Safian	31-08-2024	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 14 Zarządzanie płynnością	Rafał Kusy	01-09-2024	08:00	16:00	08:00
9 z 14 Źródła finansowania	Rafał Kusy	14-09-2024	08:00	16:00	08:00
10 z 14 Zarządzanie zespołem	Magdalena Guillet	15-09-2024	08:00	16:00	08:00
11 z 14 Ocena efektywności przedsięwzięć biznesowych	Michał J. Kowalski	28-09-2024	08:00	16:00	08:00
12 z 14 Ocena efektywności przedsięwzięć biznesowych cd	Michał J. Kowalski	29-09-2024	08:00	16:00	08:00
13 z 14 Zarządzanie i wycena wartości przedsiębiorstwa	Michał J. Kowalski	05-10-2024	08:00	16:00	08:00
14 z 14 walidacja	-	06-10-2024	09:00	11:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	7 318,50 PLN
Koszt usługi netto	5 950,00 PLN
Koszt godziny brutto	69,04 PLN
Koszt godziny netto	56,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Michał J. Kowalski

Dr nauk ekonomicznych, absolwent Politechniki Wrocławskiej, pracownik naukowy i wykładowca, wieloletni Doradca Zarządu, Dyrektor ds. ekonomicznych, konsultant, trener/wykładowca szkoleń biznesowych.

Ekspert z obszaru finansów korporacyjnych, zarządzania finansami, systemu controllingu i zarządzania kosztami, zarządzania i wyceną wartości przedsiębiorstw, BSC, M&A.

Posiada wieloletnie doświadczenie w branży usług, finansowej, bankowości, przemysłu, developerskiej, logistycznej, a także w administracji publicznej.

Michał Kowalski zrealizował wiele komercyjnych projektów szkoleniowych między innymi dla: Zakładów Azotowych Puławy S.A., Banku Zachodniego WBK S.A., Agri Plus Polska, Impel S.A., Komisji Nadzoru Finansowego, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Wojskowych Zakładów Lotniczych, Reiffeisen Bank Polska SA, BGŻ SA, Vaco Sp. z o.o, a także wiele szkoleń finansowanych ze środków Unii Europejskiej.



2 z 4

Magdalena Guillet

Praktyk rekrutacji. Prowadziła międzynarodową firmę pracy tymczasowej, była Dyrektorem HR w sieci hipermarketów gdzie rekrutowała wszystkich pracowników do nowych hipermarketów. Prowadziła liczne rekrutacje na zlecenie klientów z wielu branż. Ma na swoim koncie ok 2500 tys. udanych procesów rekrutacyjnych. Obecnie konsultant biznesowy, trener, mentor i coach.

Kluczowe kompetencje to m. in.:

- budowanie systemów HR (procesy rekrutacyjne, ocena pracownicza, rozmowy rozwojowe, zarządzanie kompetencjami, on-boarding, programy mentoringowe)
- doradztwo strategiczne w zakresie określania misji, wizji, strategii firmy oraz ocena potencjału kadry kierowniczej (planowanie i przeprowadzanie AC/DC) - rozwijanie kompetencji menedżerskich i umiejętności miękkich



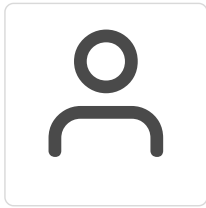
3 z 4

Rafał Kusy

Dr nauk ekonomicznych, prezes firmy konsultingowej (biznes plany, programy restrukturyzacyjne, wyceny przedsiębiorstw, due diligence, memoranda inwestycyjne).

Prowadzi zajęcia dydaktyczne w języku Polskim i angielskim z m.in. zarządzania ryzykiem, portfela inwestycyjnego, wyceny przedsiębiorstw i oceny projektów inwestycyjnych, finansów przedsiębiorstw, analizy finansowej, rachunkowości menedżerskiej, budżetowania finansowego, controllingu na studiach dyplomowych I i II stopnia w Akademii Ekonomiczno-Humanistycznej w Warszawie oraz kursy MBA w Instytucie Podstaw Informatyki Polskiej Akademii Nauki. Jest również powołany na biegłego sądowego przy Sądzie Okręgowym Warszawa-Praga w Warszawie z zakresu księgowości, rachunkowości, finanse, ekonomia, wycena i analiza przedsiębiorstw. Jest członkiem kilku rad nadzorczych. Były pracownik banku.

Trener i szkoleniowiec m.in. w bankach i firmach : NBP, Bank PKO BP, Alior Bank, Bank BPH, Deutsche Bank, BGK, DNB Nord, PARP, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe.



4 z 4

Wojciech Safian

Absolwent Wydziału prawa i Administracji Uniwersytetu M. Kopernika w Toruniu (2012), doradca podatkowy (nr wpisu 12 914/2016) . Doświadczenie zawodowe zdobywał w jednej z największych kancelarii doradztwa podatkowego w Polsce, gdzie - jako wicedyrektor poznańskiego biura - odpowiadał za nadzór nad realizacją zleceń dla stałych Klientów, przeprowadzanie i koordynowanie audytów podatkowych, reprezentowanie klientów przed organami podatkowymi oraz sądami administracyjnymi. Autor publikacji z zakresu prawa podatkowego oraz Polskiego Ładu, m.in. „Składka zdrowotna w biznesie w 2022 roku (ODDK, Gdańsk 2022), „Estoński CIT (ODDK, Gdańsk 2022), w „Biuletynie ISP”, „Doradcy podatkowym” oraz „Przeglądzie Orzecznictwa Podatkowego”. Współautor komentarza do ustawy VAT. Uznany wykładowca, trener, szkoleniowiec.

Opinie uczestników po szkoleniach eksperta:

„Szkolenie bardzo ciekawe, z praktycznymi przykładami”

„Kompetencje Pana szkolącego, czytelny tego przekaz wiedzy, poparty przykładami.”

"Szkolenie mocno merytoryczne, pełne przykładów, wiedza w pigułce. POLECAMY."

"Szkolenie było merytoryczne. Z uwagi na szeroki obszar tematy w zakresie podatku CIT były trafnie dobrane i omówione w sposób jasny z przedstawieniem przykładów co na pewno w dużym stopniu pozwoliło przeanalizować stan faktyczny oraz indywidualną ocenę swoich doświadczeń. Sposób przekazu pozwolił poszerzyć wiedzę podatkową."

"Dzięki ocena bardzo dobry +"

"Wszystko profesjonalnie rzeczowo dziękuję za szkolenie :)"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje na wskazany adres mailowy materiały pomocnicze (prezentacja PPT, materiały dydaktyczne , konieczne dokumenty) niezbędne do realizacji usługi na dwa dni przed szkoleniem.

Informacje dodatkowe

Są możliwości zastosowania zwolnienia z podatku VAT dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

1/dysponujemy własną platformą OTP BBB version kompilacja 862.

2/wymagania sprzętowe – komputer/laptop lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji wbudowana lub zewnętrzna kamera oraz mikrofon

3/nie ma wymogów co do łącza rekomendujemy prędkość 3/1,5 MB na sekundę

4/ niezbędne oprogramowanie – przeglądarka MOZILLA FIREFOX LUB GOOGLE CHROME

5/ okres ważności linku – dzień odbywania się szkolenia (szkolenie w czasie rzeczywistym)

6) generowany jest plik aktywności (rejestr czasu logowania i wylogowania się uczestników) w celu kontroli/audytu przez jednostkę kontrolną oraz wizerunek uczestnika jak wymaga tego regulamin.

Kontakt



Leszek Tagowski

E-mail ltagowski@akk.com.pl

Telefon (+48) 601 955 320