

BUDAPEST, 2017. ÁPRILIS 5-6.

# BESZERZÉS



A munkaerő-piaci  
változások  
beszerzési aspektusai

2017



## FŐBB TÉMÁINK

➔ **Költségcsökkentés** beszerzési oldalról: keretszerződések • kiszervezések • kockázati besorolás • szállítói minősítés • előzetes és utólagos értékelés ➔ **Agilitás** a beszerzésben: az agilis **IT fejlesztés** beszerzési aspektusai ➔ A beszerzési folyamatok elektronikus útra terelése – **Digitális transzformáció** ➔ Sztenderd **folyamatautomatizálás** és nem sztenderd **ügyféligények** – Folyamatracionalizálás a beszerzésben ➔ **Munkaerőhiány**, piaci **átrendeződés**: • makro és mikrotrendek • kockázatok HR oldalról • a béremelés hatásai • munkaerő-kölcsönzés • szolgáltatásbeszerzések • elvándorlás, fluktuáció ➔ Piacbővülés és trendek a **flottakezelésben** (üzemeltetés & finanszírozás) ➔ **Közbeszerzések** – változások az Új Kbt-ben

# A RENDEZVÉNY SZAKMAI PARTNERE



# EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK

bixbit

JÁRMŰ  
KONTROLL

PORSCHE  
PEST

stratis  
go the extra mile

# MÉDIAPARTNEREINK

beszerzés.hu  
beszerzési döntéshozók portálja

NAVIGÁTOR  
MAGYAR KÖZLEKEDÉS



BESZERZÉS 2017

# ELŐADÓINK



**Bárdos Noémi Virág**  
BESZERZÉSI SENIOR SZAKMAI IRÁNYÍTÓ,  
MAGYAR TELEKOM NYRT.,  
BESZERZÉSI ÉS LOGISZTIKAI IGAZGATÓSÁG



**Csáti Réka**  
OPERATÍV IGAZGATÓ,  
JÁRMŰ KONTROLL MAGYARORSZÁG KFT.



**Dominek Ákos**  
KÖZPONTI BESZERZÉSI IGAZGATÓ,  
GDF SUEZ ENERGY HUNGARY HOLDING ZRT.



**Ferencz László**  
FLOTTAMANAGER,  
SCHNEIDER ELECTRIC ZRT.



**Francesco Brancati**  
SITE PROCUREMENT MANAGER, GLAXOSMITHKLINE  
BIOLOGICALS KFT.



**Füzesi Katalin**  
BESZERZÉSI SZAKÉRTŐ,  
MAGYAR TELEKOM NYRT.,  
BESZERZÉSI ÉS LOGISZTIKAI IGAZGATÓSÁG



**Gellén Gábor**  
SCM MANAGER,  
VODAFONE MAGYARORSZÁG ZRT.



**Gergely Ákos**  
VEZÉRIGAZGATÓ,  
DOQSYS BUSINESS SOLUTIONS ZRT.



**Gruhala Péter**  
PARTNER, STRATIS KFT.



**Kékesi-Palya Tímea**  
SENIOR SOURCING SPECIALIST, GLAXOSMITHKLINE  
BIOLOGICALS KFT.



**Mészáros Tamás**  
ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐ  
BIXBIT ZRT.



**Müller Zsófia**  
ÜGYVÉD, A DUNA-DRÁVA CEMENT KFT.  
JOGI KÉPVISELŐJE



**Rác Tamás**  
ÉRTÉKESÍTÉSI IGAZGATÓ,  
JÁRMŰ KONTROLL MAGYARORSZÁG KFT.



**Szeleczky Noémi**  
HR IGAZGATÓ, LIBRI BOOKLINE ZRT.



**Sziráki József**  
CENTRAL EUROPEAN BUYING MANAGER,  
TESCO GLOBÁL ÁRUHÁZAK ZRT.



**Dr. Tátrai Tünde**  
EGYETEMI DOCENS, AZ EURÓPAI BIZOTTSÁG  
KÖZBESZERZÉSI SZAKÉRTŐJE,  
BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM



**Virovác Péter**  
VEZETŐ ELEMZŐ,  
ING BANK N.V. MAGYARORSZÁGI FIÓKTELEPE

## 8<sup>20</sup> REGISZTRÁCIÓ

## 8<sup>50</sup> MEGNYITÓ AZ IIR ÉS A NAP ELNÖKE RÉSZÉRŐL

A nap elnöke:

MENNYIRE LEGYEN KÖZPONTOSÍTOTT A BESZERZÉS?

## 9<sup>00</sup> ÉRDEKEK ÉS ELLEN-ÉRDEKEK A VÁLLALAT ÉLETÉBEN: HELYI ÉRDEKEK VS A VÁLLALAT EGÉSZÉNEK ÉRDEKE

- Globál/lokál beszerzési szervezetek előnyei, hátrányai
- Globál/lokál beszerzési szervezetek ahogy mi látjuk (GlaxoSmithKline Biologicals és Novartis)
  - ➔ a szervezeti fejlődés szakaszai
  - ➔ az így elérhető és érvényesíthető előnyök
  - ➔ amit lehetne másképpen is csinálni
- Project beszerzés – ami mindig minden alól kivétel – hogyan lehet sikeres együttműködő és támogató szervezetet felépíteni?

Előadók: **FRANCESCO BRANCATI**, Site Procurement

Manager, GlaxoSmithKline Biologicals Kft. &

**KÉKESI-PALYA TÍMEA** Senior Sourcing Specialist

GlaxoSmithKline Biologicals Kft.

## 9<sup>50</sup> SZÁLLÍTÓI MINŐSÍTÉS – ELŐZETES ÉS UTÓLAGOS ÉRTÉKELÉS

- Mi is az a „Szállítói minősítés”?
- Előzetes vagy utólagos minősítés vagy inkább mindkettő?
- Szállítói teljesítményt értékelés? Hogyan? Mi alapján?
- Milyen egyéb, nem pénzügyi szempontok kerülnek előtérbe a szállítói előminősítésnél?
- Miért értékelődnek/tek fel előszűrési feltételek?
- Mennyiben segítik a döntés előkészítését ezek ismerete? Hol segítik a beszerzők munkáját?
- Hogyan lehet a döntést gyorsítani és egyszerűsíteni?
- Milyen egyedi ügyféligények merülhetnek fel az előminősítés során?

Előadó: **DOMINEK ÁKOS**, Központi Beszerzési Igazgató,

GDF SUEZ Energy Hungary Holding Zrt.

## 10<sup>40</sup> KÁVÉSZÜNET

## Költségcsökkentés beszerzési oldalról

## 11<sup>10</sup> VRM – BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATAINK ÉS AZOK MENEDZSELÉSE

- Érdekek és rendszerek ha találkoznak: CRM vs. VRM (Customer Relationship Management vs. Vendor Relationship Management)
- A legjobb áron túl, de az értékteremtésben még innen – VRM folyamatok szerepe az értékteremtésben
- VRM esettanulmányok: ha elkezdte, miért tette? Egy-egy példa a telekommunikáció illetve a pénzügyi szektorokból
- VRM bevezetés a legjobb gyakorlat szerint

Előadó: **GRUHALA PÉTER**, Partner, Stratis Kft.

## 11<sup>50</sup> SOFTWARE AS A SERVICE ÉS A KISZERVEZÉSEK, MINT A KÖLTSÉGCSÖKKENTÉS MÁSIK MÓDJA!

- Mit jelent a SaaS modell az operatív beszerzés informatikai támogatásában?
- Mit lehet ebben a formában szolgáltatásként igénybe venni a beszerzési folyamatok hatékonyság növelése kapcsán?
- Kinek érdemes kiszerveznie a beszerzési folyamatokat támogató informatikai rendszerek üzemeltetését?
- Mik azok a sarokpontok, amikre érdemes figyelni egyes folyamatok kiszervezésénél?
- Melyek ennek a költségvonzatai?
- Milyen előnyökkel és kockázatokkal jár a kiszervezés?

Előadó: **GERGELY ÁKOS**, Vezérigazgató,

DOQSYS Business Solutions Zrt.

## 12<sup>30</sup> TESZTVEZETÉSSSEL EGYBEKÖTÖTT EBÉDSZÜNET

## 13<sup>45</sup> KERETSZERZŐDÉSEK FELÜLVIZSGÁLÁSÁNAK KÉRDÉSE MEGRENDELÉSEKNÉL

- Mi a teendő abban az esetben, amikor évközben derül ki, hogy sokkal nagyobb lesz a megrendelés? Ha nem tervezhető előre a darabszám sávosan vagy az igényelt szolgáltatás mennyiségét a piaci, gazdasági viszonyok jelentősen befolyásolhatják
- Miként lehet ezt a keretszerződésben, a szerződéses feltételekben (akár ÁSZF-ben) leszállítani előzetesen, utólagosan?
- Mennyire lehet utólagosan érvényesíteni az előre ki nem alkudott kedvezményeket?
- Mely, milyen típusú vállalatoknál jelenthet ez problémát?
- Mennyire lehet ezt pénzforgalomhoz és időhöz kötni?
- Meddig nem él vissza egy esetleges erőfölénnyel a megrendelő és a beszállító?
- Jogszabályi környezet változása esetén kell-e a keretszerződést vagy az ahhoz kapcsolódó egyedi szerződéseket módosítani?

Előadó: **MÜLLER ZSÓFIA**, Ügyvéd, a Duna-Dráva

Cement Kft. jogi képviselője

PIACBŐVÜLÉS ÉS TRENDEK  
A FLOTTAKEZELÉSBEN  
(ÜZEMELTETÉS & FINANSZÍROZÁS)

## 14<sup>30</sup> FLOTTABESZERZÉS, EGY SPECIFIKUS BESZERZÉS – VÁSÁRLÁS, VAGY LÍZINGELÉS?

- Milyen okoknak tulajdonítható a jelenleg tapasztalható piacbővülés a flottakezelés kapcsán? céges vásárlások és magánszektorbeli
- Hogyan változnak az ügyféligények jelenleg a piacon? kiskategória vs városi terepjáró, egyre nagyobb a szórárs?
- Mennyire nyitnak a benzines, hibrid és az elektromos autók felé a vállalatok?
- Mennyiben tartanak lépést ezekkel az új igényekkel a gyártók, kereskedők?
- Szerviztevékenységek elszámolási formái. Tényköltség vagy átalány? Van-e szerepe ebben az importőröknek?

Előadó: **FERENCZ LÁSZLÓ**, Flottamanager,

Schneider Electric ZRT.

## 15<sup>15</sup> KÖZBESZERZÉSEK – VÁLTOZÁSOK AZ ÚJ KBT-BEN

- Milyen változások történtek a Kbt-ben a 2017. január 1-jei módosítások eredményeképpen?
- Milyen mértékben módosultak az értékhatárok a közbeszerzési törvény hatálya alá eső ajánlatkérőket érintően?
- Hol tartunk, hogy állunk az elektronikus közbeszerzések tekintetében?
- Mikorra várható a tényleges bevezetés?
- Milyen sorrendben történik a bevezetés?
- Milyen esetben tekintjük lényeges elemnek a szerződésmódosítást? Közbeszerzési szerződésmódosítás

Előadó: **DR. TÁTRAI TÜNDE**, Egyetemi docens,

az Európai Bizottság közbeszerzési szakértője, Budapesti

Corvinus Egyetem

## 16<sup>00</sup> KÁVÉSZÜNET

### 16<sup>15</sup> AGILITÁS A BESZERZÉSBEN: AZ AGILIS IT FEJLESZTÉS BESZERZÉSI ASPEKTUSAI

- Miben különbözik az agilis IT fejlesztés a hagyományos IT fejlesztéstől?
- Miért jó ez az új irány a vállalatoknak?
- Kiket érint, mely piaci szereplőknek érdekes az agilis fejlesztés?
- Mik az előnyei, korlátai az agilis módszertannak?
- Mely projektek, beszerzések esetében alkalmaznak agilis szemléletet?
- Miben különbözik az agilis beszerzés a klasszikus beszerzési folyamattól?
- Mennyiben tudnak az agilis irányhoz alkalmazkodni a beszerzők?
- Hogyan lehet szerződés oldalról ezt lefedni?

Előadó: **GELLÉN GÁBOR**, SCM manager,

Vodafone Magyarország Zrt.

## 17<sup>00</sup> A KONFERENCIA ELSŐ NAPJÁNAK ZÁRÁSA

## RENDEZVÉNYÜNK SZÓLNI KÍVÁN

- ✓ LOKÁLIS ÉS REGIONÁLIS BESZERZÉSI VEZETŐKHOZ, SZAKÉRTŐKHOZ, FŐMUNKATÁRSÁKHOZ, SPECIALISTÁKHOZ
- ✓ PURCHASING, PROCUREMENT, ILLETVE SOURCING MANAGEREKHEZ, OSZTÁLYVEZETŐKHOZ, SZAKEMBEREKHEZ
- ✓ SUPPLY CHAIN ÉS LOGISZTIKAI VEZETŐKHOZ, IGAZGATÓKHOZ
- ✓ BESZERZÉSI PROJEKTEKBE ÉRINTETT SZAKEMBEREKHEZ, BÁRMILYEN FUNKCIONÁLIS TERÜLETRŐL
- ✓ CÉGVEZETŐKHOZ, PÉNZÜGYI, STRATÉGIAI ÉS ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐKHOZ

TOVÁBBÁ SZÍVESEN LÁTJUK A BESZERZÉSI TANÁCSADÓKAT, VALAMINT A BESZERZÉST TÁMOGATÓ INFORMATIKAI, VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZEREKET SZÁLLÍTÓ TANÁCSADÓ ÉS SZOLGÁLTATÓ VÁLLALATOK KÉPVISELŐIT IS.

BESZERZÉS 2017 ÁPRILIS 5. SZERDA

BŐVEBB INFORMÁCIÓ: Süli-Mezősi Éva  
+36 1 459 7316 +36 70 428 0376 +36 1 459 7301  
eva.mezosi@iir-hungary.hu



## 2. NAP

ÁPRILIS 6. CSÜTÖRTÖK

8<sup>20</sup> REGISZTRÁCIÓ8<sup>50</sup> MEGNYITÓ AZ IIR ÉS A NAP ELNÖKE RÉSZÉRŐL

A nap elnöke:

AZ ELEKTRONIKUS BESZERZÉS  
IRÁNYÁBA KEZD ELMENNI A PIAC

*A beszerzési folyamatok elektronikus útra terelése – Digitális transzformáció*

9<sup>00</sup> A TENDEREK ÉS A DIGITALIZÁCIÓ KAPCSOLÓDÁSA

- Mi az oka annak, hogy egyre több vállalat megköveteli az elektronikus dokumentációt?
- Milyen előnnyel jár ezek használata? e-számla, e-szerződések
- Milyen gyakorisággal használják az elektronikus tendereket a cégek?
- Melyek azok az anyagcsoportok, ahol még lehetne elektronikus beszerzést folytatni?
- Milyen változások, új funkciók vannak ezen a területen?
- Mik a fejlesztések az aukciós felületeken? Milyen célt szolgálnak ezek?
- Milyen negatív hatásai lehetnek annak, ha a teljes beszerzési folyamatot elektronikus útra terelik? személyes jelenlét hiánya
- Mennyiben személytelenedik el a stratégiai beszerzés?
- Mennyire lehet kivonni az embert a stratégiai beszerzési folyamatokból?
- Milyen új megoldások vannak beruházások versenyzetésénél? Online felületen keresztül történő beszerzések és értékesítések: real time viding

Előadói felkérés folyamatban

9<sup>50</sup> FOLYAMATAUTOMATIZÁLÁS ÉS EGYEDI ÜGYFÉLIGÉNYEK A BESZERZÉSBEN

- Mely folyamatokat lehet automatizálni, amelyek eddig manuálisak voltak?
- Mely beszerzési folyamatokat lehet ezekkel egyszerűsíteni, gyorsítani?
- Milyen, a beszerzést segítő folyamatautomatizálási megoldások vannak?
- Hol kapcsolódik ez össze a vállalatirányítási rendszerrel?
- Egyedi ügyféligények és megoldásai esettanulmányokon keresztül.

Előadók: **CSÁTI RÉKA**, Operatív igazgató, JárműKontroll Magyarország Kft. & **RÁCZ TAMÁS**, Értékesítési igazgató, Jármű Kontroll Magyarország Kft.10<sup>30</sup> KÁVÉSZÜNET11<sup>00</sup> BESZERZÉSI IGÉNYTŐL A MEGVALÓSÍTÁSIG CSÖKKENTSÜK A KOCKÁZATOT IT ESZKÖZÖKKEL! AVAGY MINDEN MINDENNEL ÖSSZEFÜGG!

*Sokszor a gondok már a beszerzési igény felmerülésénél kezdődnek. Dokumentumokat, feladatokat, munkafolyamatokat kell kezelni, hogy a beszerzési igények megvalósulhassanak. A beszerző egyszerűen van nyomás alatt az igénylő és az engedélyező között. Kiválasztás folyamán dokumentálni kell az ajánlatot, ezek változásait és a hozzáfűzött megjegyzéseket. A szerződések kapcsolódnak a folyamathoz, melyek véleményeztetése, kezelése, határidőzése is feladat.*

- A fent felsoroltakat hogyan fűzzük egy egységbe?
- Hogyan tudjuk együtt kezelni?
- Miért kockázatos a cégen belüli e-mail kommunikáció?
- Miért nem szerencsés az információkat szigetszerű rendszerekben, esetleg csak lokálisan kezelni?
- Sok egyéb buktató, amire van megoldás, csak meg kell a lehetőségeket ismerni!
- Minderre és még többre igyekszünk rávilágítani a bemutatónk során!

Előadó: **MÉSZÁROS TAMÁS**, Üzletfejlesztési vezető, bixbit Zrt.

*Munkaerő-hiány, piaci átrendeződés*

11<sup>40</sup> MUNKAERŐ-HIÁNY: MAKRO ÉS MIKRO TRENDK KÖZÉP-EURÓPÁBAN ÉS MAGYARORSZÁGON

- Mennyire súlyos hazánkban a munkaerőhiány?
- A probléma nem ismeretlen a régióban sem – kitekin-tés Közép-Európára
- A munkaerőhiány makrogazdasági és vállalati szintű hatásai: fókuszban az infláció és az esetleges piactisztulás folyamata
- Kormányzati válaszok a munkaerőhiányra – mit lehetne még tenni?
  - ➔ A munkaerő mennyiségi és minőségi kérdései
  - ➔ Beruházási helyzet a munkaerőpiaci gondok fényében ➔ A munkaerő elvándorlása
- Milyen külső sokkok érhetik a magyar munkaerőpiacot? Központban a Brexit és a globális átrendeződés

Előadó: **VIROVÁ CZ PÉTER**, Vezető elemző, ING Bank N.V.

Magyarországi Fióktelepe

12<sup>30</sup> TESZTVEZETÉSSEL EGYBEKÖTÖTT EBÉDSZÜNET

„A MUNKAERŐNÉL AZ A BAJ, HOGY NINCS!”

13<sup>45</sup> PIACI ÁTRENDZŐDÉSEK – KOCKÁZATOK HR OLDALRÓL

- Mi az elmúlt három év tapasztalata HR oldalról a munkaerő-hiány kapcsán?

- A kereslet, vagy a kínálat határozza meg a folyamatokat? Mi ennek az oka?
- Miként kezelhető, ha egyik napról a másikra túlkereslet alakul ki? Leállhatnak folyamatok, termelés kiesés következhet be. Hogyan lehet erre reagálni?
- Mennyire van árfelhajtó hatása a munkaerő-hiánynak?
- Munkaerő-piaci változások – munkaerő-piaci átrendeződés: verseny alakul ki a munkavállalók között vagy a munkavállalóért?
- Milyen kockázatokat rejt, ha olyan kollegát kell alkalmazni, aki junior a területen?
- Milyen stratégiákkal lehet a munkaerő-hiányt kezelni?
- Mire kell figyelni az Y generáció kapcsán? Melyek az alkalmazásuk buktatói?

Előadó: **SZELECZKY NOÉMI**, HR Igazgató,

Libri Bookline Zrt.

A **BESZERZŐ** GYAKORLATILAG  
ÁTMEGY HR-ESBE?!

### 14<sup>30</sup> A BÉREMELÉS HATÁSAI, EREDMÉNYEI: HOL KAPCSOLÓDIK BE A BESZERZŐ A FOLYAMATBA?

- Milyen hatásai vannak, lesznek a minimálbér-emelésnek?
- Hol és milyen mértékben érinti ez a beszerzők munkáját? ezt a beszerzőnek le kell tárgyalnia
- Mekkora költségnövekedést jelent ez a vállalat számára? automatikus költségnövekedés?
- Hogyan tudja a beszerző stratégiaileg rövid és hosszú távon ezt tervezni?
- Milyen módon fogadtassa el a beszerző ezt a vállalatvezetéssel?
- Ki hogyan, miként oldja meg?
- Mit lehet elvárni a beszállítóktól cserébe? Mit ad ezért a beszállító? Pl.: mit gépesít, hogyan növeli a szolgáltatás minőségét?
- Mikor jelenhet meg közvetetten vagy közvetlenül a béremelés a termékek árában? főleg, ha itthon állítják elő
- Mik lehetnek azok a megoldások, melyekkel elkerülhetőek lehetnek az áremelések? Hogy lehet úgy átalakítani a specifikációkat, akár innovatívabb megoldásokat megtalálni, hogy az árak ne szálljanak el
- Milyen megoldások születtek eddig és mik a tervek?

Előadó: **SZIRÁKI JÓZSEF**, Central European Buying

Manager, Tesco Globál Áruházak Zrt.

SZOLGÁLTATÁSBESZERZÉSEK  
SPECIFIKUSABB ESETEI ÉS A JELEN  
PIACI VISZONYOK

### 15<sup>15</sup> MUNKAERŐ-KÖLCSÖNZÉS ÉS MÁS SPECIFIKUS SZOLGÁLTATÁSBESZERZÉSEK

- Mennyiben változtak az egyes szolgáltatásbeszerzések a béremelések és munkaerőhiány miatt? A szolgáltatást nyújtó cégek: őrzés-védelem, takarító cégek, de

más szolgáltatók esetében is - több telephely és irodaháznál egyszerre kellett megoldania

- Milyen fontosabb jellemzői vannak a következő specifikus szolgáltatásbeszerzéseknek:
  - ➔ munkaerő-kölcsönzés – HR beszerzés
  - ➔ marketing beszerzés
  - ➔ piackutatás
  - ➔ egészségügyi szolgáltatások – HR-es téma
- Hogyan szerzik ezt be? Mi az, mik azok a pontok, amire érdemes figyelni egy ilyen tender kialakításánál, lefolytatásánál?
- Mennyire összehasonlíthatóak a tenderek ezeknél a beszerzésekénél?
- Hogyan bizonyítható, hogy melyik tender éri meg?
- Hogyan tudják követni, hogy a szerződésben foglaltaknak megfelelően történik a teljesítés?

Előadók: **BÁRDOS NOÉMI VIRÁG**, Senior beszerzési

szakmai vezető - Indirekt beszerzési csoport Beszerzési

és logisztikai igazgatóság, Magyar Telekom Nyrt. &

**FÜZESI KATALIN**, Beszerzési szakértő, Indirekt

beszerzési csoport Beszerzési és logisztikai igazgatóság,

Magyar Telekom Nyrt.

### 16<sup>00</sup> KÁVÉSZÜNET

A FOLYAMATOS VÉSZHELYZET  
A PROBLÉMA, HOGY BÁRMIKOR ELMEHETNEK  
A SZAKEMBEREINK!

### Kerekasztal-beszélgetés

### 16<sup>15</sup> ELVÁNDORLÁS, FLUKTUÁCIÓ ÉS A JELEN PIACI VISZONYOK

- Milyen diverzifikálás, milyen átalakulás megy most végbe most a piacon?
- Milyen módon jelentkeznek a munkaerőhiány a megrendelőnél, a beszállítónál és a vevőnél?
- Hol lépnek be a folyamatba a munkaerő-kölcsönzők? Miért értékelődött fel a szerepük?
- Ki tárgyalja le a feltételeket a munkaerő-kölcsönző cégekkel vállalaton belül? HR, beszerzés
- Hol, mely területen jelent a legnagyobb problémát a munkaerő-hiány? szakmunka, alacsonyan kvalifikált munka, speciális tudást igénylő területek
- Milyen nehézséget jelent a munkaerő-hiány, elvándorlás, fluktuáció? nem a megfelelő szaktudású ember, vagy a megfelelő erkölcsös munkavállaló dolgozik adott pozícióban, betanítási idő hossza
- Munkaerő-bérlés: itt is árfelhajtó jellege van, hiszen ugyanaz a merítés

Előadói felkérés folyamatban

### 17<sup>00</sup> A KONFERENCIA ZÁRÁSA



## Beszerezés 2017

április 5-6. Budapest

CI7002

### 1. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

Végzettség \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Alíírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

### ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

### HELYTTESSÍTŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

Alíírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 2. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

Végzettség \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Alíírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 3. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_

Beosztás \_\_\_\_\_

Osztály \_\_\_\_\_

Végzettség \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_

Alíírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév \_\_\_\_\_

Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_

Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

RÉSZVÉTELI DÍJ	2017. MÁRCIUS 3-IG	KEDVEZMÉNY	2017. MÁRCIUS 4-TŐL
<b>BESZERZÉS 2017</b>	169.000,-	40.000,-	209.000,-

Áraink nem tartalmazzák az áfát. | A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készíülhet.

### CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap. Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap. **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegbekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhöz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program-és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu) honlapunkon tovább tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat	Takács Tünde	+36 1 459 7300
Koncepció	Súli-Mezősi Éva	+36 1 459 7316
Marketing	Mile Mónika	+36 1 459 7334
Szponzoráció	Hemedri Adrienn	+36 70 703 5274

- 1 E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
- 2 A képzésre/rendezvényre regisztráló személy alíírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
- 3 Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.