



KURS: “Krajowy SYSTEM E-FAKTUR”

17.10.2025



WINNERS

Program szkolenia:

I. WPROWADZENIE – OBOWIĄZEK KSeF W 2026 ROKU

1. Nowe przepisy i terminy wejścia w życie obowiązkowego KSeF
2. Kto będzie objęty obowiązkiem korzystania z KSeF, a kto wyłączony
3. Harmonogram przygotowania firmy do zmian
4. KSeF a faktury krajowe, zagraniczne i szczególne przypadki

II. KSeF I SLIM VAT 3 – KLUCZOWE ZMIANY

1. Podwyższenie limitu sprzedaży małego podatnika
2. Zasady stosowania kursu waluty w korektach faktur w walucie obcej
3. Zmiany w dokumentowaniu WDT (otrzymanie dokumentów potwierdzających wywóz towarów)
4. Likwidacja obowiązku posiadania faktury przy WNT
5. Nowe zasady korekt rocznych i likwidacja współczynnika wstępnego
6. Zmiana warunków 15-dniowego zwrotu VAT dla tzw. podatników bezgotówkowych
7. Obniżenie sankcji VAT i wprowadzenie uznaniowości organów

III. FAKTURY USTRUKTURYZOWANE – TEORIA I PRZEPISY

1. Definicja faktury ustrukturyzowanej i elementy obowiązkowe
2. Terminy wystawiania i korygowania faktur w KSeF
3. Anulowanie faktur i korekta „do zera”
4. Zmiany dotyczące faktur korygujących od 01.09.2023 r.
5. Faktury papierowe i elektroniczne po wejściu w życie KSeF
6. Data wystawienia, otrzymania i przesłania faktury ustrukturyzowanej

IV. OBSŁUGA KSeF – KROK PO KROKU

1. Logowanie do KSeF i nadawanie uprawnień
2. Wystawianie faktur: ręczne, wsadowe i interaktywne
3. Sposoby dostarczenia faktury do odbiorcy (w tym zagranicznego)
4. Faktury pro forma, uproszczone, nota korygująca a KSeF
5. Postępowanie w przypadku awarii systemu
6. Korekty sprzedaży dokumentowane fakturą ustrukturyzowaną
7. Wystawianie faktur VAT-RR i VAT-RR Korekta w KSeF
8. Kary za wystawienie faktury poza KSeF
9. Numer KSeF w przelewach B2B



Program szkolenia:

V. SPECJALNE ASPEKTY KSeF I VAT

1. Podatnicy wykonujący czynności zwolnione z VAT a KSeF
2. Kody QR – kiedy należy je umieszczać na fakturze
3. Faktury ustrukturyzowane a kurs waluty
4. Okres przechowywania faktur w KSeF
5. Zwroty VAT w przypadku faktur ustrukturyzowanych
6. Studium przypadku – praktyczne zastosowania KSeF w firmie

VI. JPK I PRAWO DO ODLICZENIA VAT

1. JPK w 2025 i 2026 roku – wybrane zagadnienia
2. Ewidencjonowanie paragonów z NIP do 450 zł i biletów jako faktur
3. Korekta ewidencji lub deklaracji a „czynny żal”
4. Korekta JPK na wezwanie urzędu
5. Terminy i zasady rozliczania podatku naliczonego
6. Kiedy nie przysługuje prawo do odliczenia VAT naliczonego

VII. SPECJALNE ZAGADNIENIA VAT

1. Możliwość odliczenia VAT od usług noclegowych
2. Gastronomia, catering a odliczenie VAT – zasada stałości (wyrok TSUE)
3. Usługi turystyki a odliczenie VAT
4. Zasada neutralności (wyrok TSUE)
5. Należyta staranność i dobra wiara przy rozliczeniach VAT

VIII. ULGA NA ZŁE DŁUGI I SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

1. Termin uprawdopodobnienia nieściągalności wierzytelności
2. Warunki korzystania z ulgi na złe długi i obowiązki nabywcy
3. Ulga na złe długi a termin płatności
4. Orzecznictwo TSUE w tym zakresie
5. Sprzedaż nieruchomości – opcja opodatkowania
6. Zmiany obowiązujące od 01.10.2021 r.
7. Wyrok TSUE w sprawie pierwszego zasiedlenia

IX. PODSUMOWANIE I SESJA PYTAŃ

1. Lista kontrolna wdrożenia KSeF w firmie
2. Jak przygotować zespół i kontrahentów na zmiany
3. Q&A – omówienie przypadków uczestników



TRENER: EMILIA

Ekspert w prawie gospodarczym i cywilnym

Doradza przedsiębiorcom w zakresie prawa handlowego, pracy i ochrony danych osobowych. Wspiera polskie firmy w ekspansji na rynki zagraniczne, w szczególności do Niemiec i Francji, prowadząc obsługę prawną w języku polskim i niemieckim.

Bogate doświadczenie i praktyka

Doświadczenie zawodowe zdobywała w dużych kancelariach w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Monachium, obsługując duże przedsiębiorstwa działające na rynkach międzynarodowych. Od 2015 roku związana jest z niemiecko-polską kancelarią prawną, gdzie doradza klientom w skomplikowanych sprawach gospodarczych i transgranicznych. Jest autorką komentarza do polskiego prawa upadłościowego przygotowanego w języku niemieckim we współpracy z wydawnictwem Beck, a także publikacji naukowych w polskich i niemieckich czasopiśmie branżowych.

Doświadczenie szkoleniowe i eksperckie

Regularnie prowadzi szkolenia i warsztaty dla przedsiębiorców. Była prelegentem podczas Trójstronnych Niemiecko-Polsko-Ukraińskich Seminariów z prawa pracy, prawa własności intelektualnej i prawa europejskiego. Prowadziła cykle warsztatów „Biznes w Niemczech” we współpracy z Konsulatem Generalnym RP w Monachium, a w 2018 roku zrealizowała kilkanaście wysoko ocenionych szkoleń z zakresu wdrażania RODO.

Wykształcenie i kompetencje

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego, część studiów odbyła w ramach stypendium na Westfalskim Uniwersytecie Wilhelma w Niemczech. Ukończyła Szkołę Prawa Niemieckiego prowadzoną wspólnie przez Uniwersytet Jana Gutenberga w Moguncji, Uniwersytet Ruprechta Karola w Heidelbergu i Uniwersytet Jagielloński. Posiada tytuł LL.M, jest wpisana na listę adwokatów i biegle posługuje się językiem niemieckim oraz angielskim.



Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

- ✓ Zdobędziesz praktyczne umiejętności związane z wdrażaniem Krajowego Systemu e-Faktur w firmie.
- ✓ Nauczysz się wystawiać i odbierać faktury ustrukturyzowane oraz zrozumiesz nowe pojęcia, definicje i wymogi związane z fakturowaniem.
- ✓ Poznasz najważniejsze zmiany w VAT, w tym Slim VAT 3, i dowiesz się, jak przygotować firmę do obowiązkowego stosowania KSeF oraz minimalizować związane z tym ryzyka.
- ✓ Otrzymasz praktyczne wskazówki i scenariusze wykorzystania KSeF w codziennej działalności, oparte na przykładach i FAQ Ministerstwa Finansów.
- ✓ Po szkoleniu otrzymasz komplet materiałów oraz certyfikat w formie elektronicznej, gotowy do wykorzystania w firmie.



ORGANIZACJA SZKOLENIA

Termin szkolenia: 17 października 2025 r.

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: 1 dzień 9:00-13:00

Koszt szkolenia: 399,00 zł netto dla zgłoszeń przesłanych do 7.10.2025r.
(cena poza promocją 699,00 zł netto)

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Dostępne inne kursy:

Google My Business – narzędzie do zarządzania wizytówkami firm w wyszukiwarce i w Google Maps. Umożliwia aktualizację informacji o firmie, odpowiadanie na recenzje klientów i zarządzanie widocznością w lokalnych wynikach wyszukiwania.

Google Workspace, dawniej G Suite – zestaw narzędzi do współpracy i komunikacji, który obejmuje Gmail dla firm, Kalendarz Google, Dokumenty Google, Dysk Google, a także narzędzia do wideokonferencji (Google Meet). Dzięki Google Workspace zespoły mogą efektywnie współpracować w chmurze.

Google Analytics – narzędzie analityczne umożliwiające firmom śledzenie i analizowanie ruchu na stronach internetowych. Pomaga zrozumieć zachowania użytkowników i skuteczność kampanii marketingowych.

Google Search Console - darmowe narzędzie oferowane przez Google, które pomaga właścicielom stron internetowych monitorować i optymalizować widoczność ich witryn w wynikach wyszukiwania Google.





DO UDZIAŁU ZAPRASZAMY:

przedsiębiorców,
osoby zajmujące się finansami
i fakturowaniem w firmach,
pracowników biur rachunkowych,
księgowych
rozliczających przedsiębiorców.

USTAWA WPROWADZAJĄCA
OBOWIĄZKOWY KSEF STAŁA
SIĘ FAKTEM – ZGODNIE
Z JEJ ZAŁOŻENIAMI
OBOWIĄZEK
E-FAKTUROWANIA ZACZNIE
OBOWIĄZYWAĆ OD 2026 R.
OZNACZA TO, ŻE JUŻ
WKRÓTCE WSZYSCY
PODATNICY OBJĘCI USTAWĄ
BĘDĄ ZOBOWIĄZANI
DO WYSTAWIANIA
I ODBIERANIA FAKTUR
W FORMIE
USTRUKTURYZOWANEJ
POPRCZEZ KRAJOWY SYSTEM
E-FAKTUR (KSEF).

Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu
uczestników szkoli
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena
z ankiet
uczestników



"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."

Magdalena Mężyk, shakewave.pl



"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"

Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"

Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl

Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. 17-18 Strefa 4, Pomiędzy Wiosny 10
NP 95-14-25-00 KOSZÓW 12000000

Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dnia 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inicjowania kontaktów z klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyciemieniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadrę, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

[Podpis]
Maciej Podraska
Kierownik Działu Szkoleń i Rozwoju

EMERATION Sopot HOTEL
CONFERENCE CENTER & SPA
ul. Powstańców 120
81-713 Jurata, Pomorze
tel. +48 58 767 1300
fax +48 58 767 1300
e-mail: biuro@emeration.pl

Toyota Marki Władysław Cyprian
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001 www.toyota-zeran.com.pl

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podnoszenie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zaznaczając najważniejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

TOYOTA MARKI
Władysław Cyprian, Szef Działu Programów
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa, tel. 022 590 7000, fax 022 590 7001
e-mail: biuro@toyota-zeran.com.pl

Dyrektor ASD Zerań
[Podpis]
Cyprian Cichol

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

[Podpis]
Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Newcreditwo Ubezpieczenia Na Życie S.A.
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa
T +48 (22) 52090000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejestrowy dla m.s.t. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Kapitał Zarządzany – 41 000 000 zł, zarejestrowany w całości

polwell Twój partner w codziennej pracy

Fale Laki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

[Podpis]
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘBIEMSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
e-mail: biuro@polwell.pl

grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

kernath **WIT** **montibel-lo** **TRONDO MOSER** **glaxo** **ATAPAN**

Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



zamowienia@winners-szkolenia.pl



**ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno**



www.winners-szkolenia.pl

