

Warsztaty eksperckie

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel | ul. Grzybowska 24 | Warszawa

Ekspert

dr inż. Andrzej Sikora | Przemysław Grabowski | Marcin Krupa

Organizator

onPRomotion Public Relations

Partner merytoryczny

Instytut Studiów Energetycznych Sp. z o.o.

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

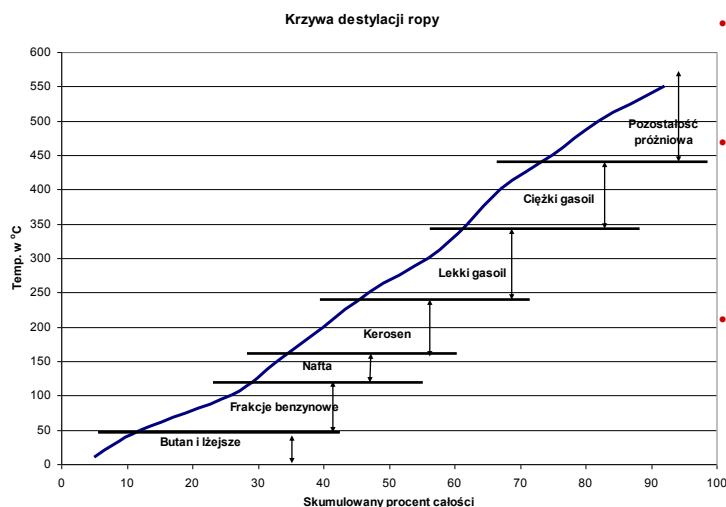
2

I moduł tematyczny

RAFINACJA ROPY NAFTOWEJ - PROCESY I PRODUKTY**1. PRZERÓB ROPY NAFTOWEJ**▶ **Charakterystyka ropy naftowej***Skład chemiczny**Krzywe destylacji**API i siarka*▶ **Jednostki miar w sektorze rafineryjnym**▶ **Procesy rafineryjne**▶ **Destylacja***Destylacja atmosferyczna (atmospheric distillation)**Destylacja próżniowa (vacuum distillation)*▶ **Procesy krakingowe***Natura procesów krakingowych**Kraking katalityczny**Hydrokraking*▶ **Zagospodarowanie lekkich frakcji***Gazy rafineryjne**Alkilacja**Reforming katalityczny*▶ **Zagospodarowanie ciężkich frakcji***Kraking termiczny**Visbreaking**Coking**Inne procesy zagospodarowania ciężkich frakcji*▶ **Odsiarczanie***Hydroodsiarczanie**Wytwórnice wodoru**Instalacje Clausa*▶ **Pozostałe procesy rafineryjne***Izomeryzacja**MTBE i ETBE**Aromaty*▶ **Steam craker****2. PRODUKTY FINALNE PRZEROBU ROPY NAFTOWEJ**▶ **LPG i gazy rafineryjne**▶ **Benzyny***Natura działania silników benzynowych**Liczba oktanowa**Wymogi środowiskowe**Komponowanie*▶ **Nafta**▶ **Kerosen**▶ **Średnie destylaty***Silniki Diesla**Olej napędowy**Lekki olej opałowy*▶ **Ciężki olej opałowy***Wymogi środowiskowe**Bunkrowanie*▶ **Asfalt**▶ **Pozostałe produkty rafineryjne**▶ **Wsad na petrochemię***Olefiny**Aromaty**Ksyleny***3. RAFINERIE HYDROSKIMMINGOWE I COMPLEX**▶ **Rodzaje rafinerii**▶ **Współczynnik complexity**▶ **Rentowność rafinerii hydroskimmingowej vs. complex**▶ **Rezerwy obowiązkowe**

Przykładowe slajdy | **RAFINACJA ROPY NAFTOWEJ / PROCESY I PRODUKTY**

Szkolenie R&M, marzec 2006

Krzywe destylacji ropy

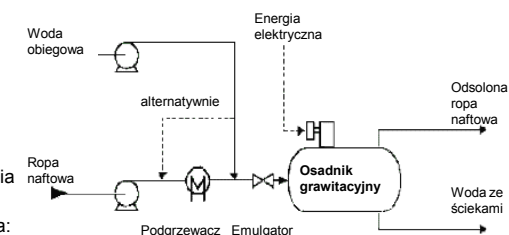
- Krzywa opisująca ilość ropy, która wyparowała w trakcie podgrzewania do określonych temperatury jest krzywą destylacji ropy.
- Każdy gatunek ropy ma swoją unikalną krzywą wyznaczoną przez strukturę węglowodorów w niej zawartych (generalnie więcej atomów węgla – wyższe temperatury wrzenia).
- Określone grupy węglowodorów, które przechodzą w stan gazowy pomiędzy określonymi temperaturami (i mają określone właściwości i przeznaczenie nazywamy frakcjami (fractions, cuts).

18

Szkolenie R&M, marzec 2006

Przygotowanie ropy naftowej do przerobu

- Ropa naftowa często zawiera domieszki wody, nieorganicznych soli, śladowych ilości metali i innych substancji zanieczyszczających.
- Pierwszym etapem w procesie rafinacji, który zapobiega korozji i uszkodzeniom instalacji rafineryjnych jak również zniszczeniu katalizatorów jest usunięcie w/w domieszek poprzez proces odsolenia ropy naftowej.
- Wykorzystuje się dwie metody odsalania:
 - chemiczną i
 - elektrostatyczną
 w obu przypadkach substancją rozdzielającą jest gorąca woda.

Odsalanie elektrostatyczne - schemat

- Odsolenie chemiczne polega na dodaniu wody i substancji czynnej powierzchniowo (surfactant) do ropy i podgrzaniu całej mieszanki tak by sole i inne dodatki rozpuściły się w wodzie, która następnie jest oddzielona od ropy.
- Odsalanie elektrostatyczne polega na przyłożeniu do mieszanki ropy i wody bardzo wysokiego napięcia elektrycznego prowadzącego do osadzania się cząsteczek wody z niepożądanymi dodatkami na dnie zbiornika.

Wsady i produkty procesu odsalania

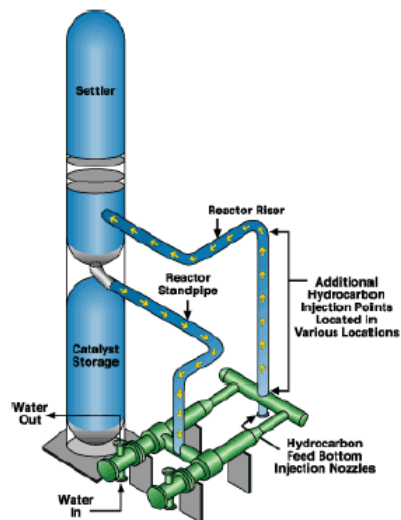
Wsad	Z	Proces	Typowy produkt . . . Do
Ropa naftowa	Zbiornik	Obróbka	Odsolona ropa naftowa . . . wieży destylacji atmosferycznej Zużyta woda . . . zagospodarowanie odpadów

25

Szkolenie R&M, marzec 2006

Proces alkilacji kwasem fluorowodorowym

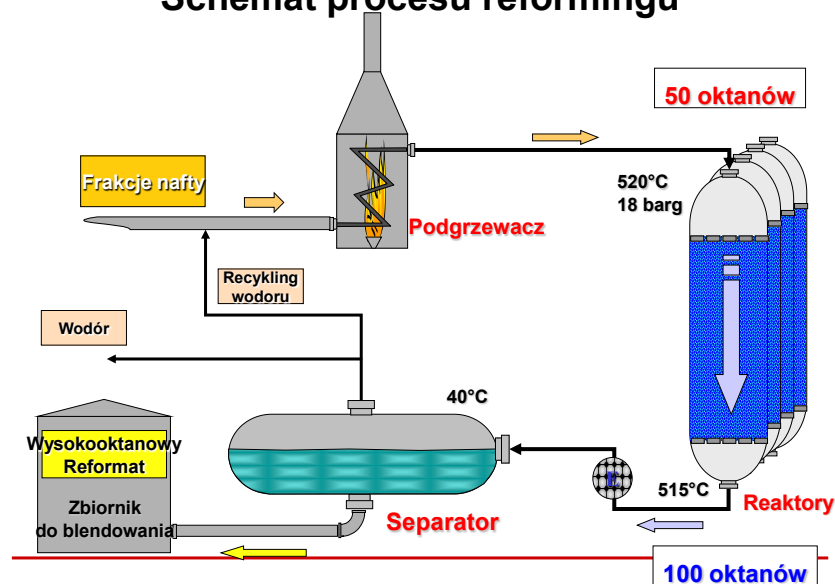
- W procesie alkilacji kwasem fluorowodorowym (HF) wsad (olefiny i izobutan) są wprowadzane do połączonego systemu reaktora/osadnika.
- Po opuszczeniu strefy reakcji produkty z reaktora wpływają do zbiornika separującego (osadnika), gdzie kwas jest oddzielany od węglowodorów.
- Warstwa kwasu na dnie zbiornika jest zawracana powrotnie do reakcji. Górna warstwa węglowodorów składająca się z propanu, butanu, alkilatu i nadmiarowego (zawracanego powrotnie do reakcji) izobutanu jest przesyłana do rozdzielania do głównej kolumny rektyfikacji (fractionator).
- W głównej kolumnie rektyfikacji mieszanina węglowodorów jest rozdzielana. Górne produkty: propan, izobutan i śladowe ilości kwasu fluorowodorowego są przesyłane do depropanizera, gdzie oddziela się i oczyszcza propan. Oddzielony izobutan jest zawracany do procesu, zaś główny dolny produkt – alkilat jest komponentem w procesie zestawiania benzyn.



57

Szkolenie R&M, marzec 2006

Schemat procesu reformingu



64

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Lukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

II moduł tematyczny

LOGISTYKA PRODUKTOWA

1. LOGISTYKA PIERWOTNA

- ▶ Transport
- ▶ Rurociągi
 - Transport morski
 - Transport kolejowy
 - Transport samochodowy
 - Bazy magazynowe
- ▶ Rezerwy obowiązkowe

2. LOGISTYKA WTÓRNA

III moduł tematyczny

HANDEL HURTOWY

1. TRENDY W KONSUMPCJI PRODUKTÓW RAFINERYJNYCH

- ▶ Przepływy towarowe - bilans produktowy Europy i reszty świata
- ▶ Rynki deficytowe vs. rynki nadwyżkowe
- ▶ Prognozy konsumpcji

2. CENY PRODUKTÓW

- ▶ Jak ustala się cenę na rynku hurtowym
- ▶ Marże rafinerijne
 - Marże crack
 - Marża complex
 - Premia lądowa
 - Netback price

3. TRADING PRODUKTAMI Z PRZEROBU ROPY NAFTOWEJ

- ▶ Główne rynki
- ▶ Benchmarki cenowe
- ▶ Rodzaje kwotowań
- ▶ Dostawa fizyczna i transakcje typu SWAP

IV moduł tematyczny

EKONOMIKA RAFINERII

1. CO DETERMINUJE EFEKTYWNOŚĆ RAFINERII?

- ▶ Marże rafinerijne
- ▶ Struktura wsadu - konfiguracja rafinerii
- ▶ Lokalizacja
- ▶ Efektywność kosztowa
 - Koszty zmienne
 - Koszty stałe
- ▶ Inwestycje
- ▶ Net cash margin
- ▶ Drzewa i modele wartości rafinerii

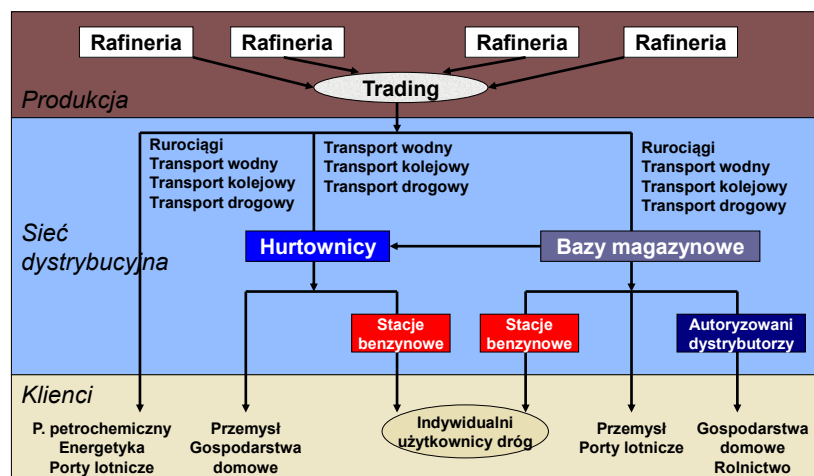
2. JAK ZARZĄDZAĆ RAFINERIĄ?

- ▶ Różne rynki - różne strategie
- ▶ Optymalizacja marży w łańcuchu wartości
 - Optymalizacja struktury wsadu
 - Optymalizacja struktury produkcji
 - Optymalizacja logistyki
 - Optymalizacja sprzedaży
 - Optymalizacja polityki remontowej
 - Optymalizacja inwestycji



Szkolenie R&M, marzec 2006

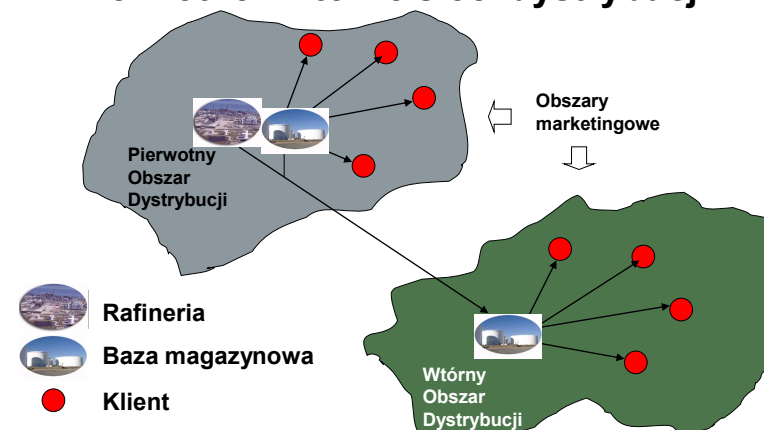
Łańcuch dostaw produktów naftowych



195

Szkolenie R&M, marzec 2006

Pierwotne i wtórne sieci dystrybucji



- Wybór konkretnego sposobu przemieszczenia produktów pomiędzy rafineriami a bazami zależy od dostępności danego środka transportu na trasie przewozu, charakteru transportowanego produktu, odległości, na jaką transportowany ma być produkt oraz relacji kosztu transportu produktów danym środkiem transportu w relacji do kosztu transportu alternatywnym środkiem transportu.

196

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

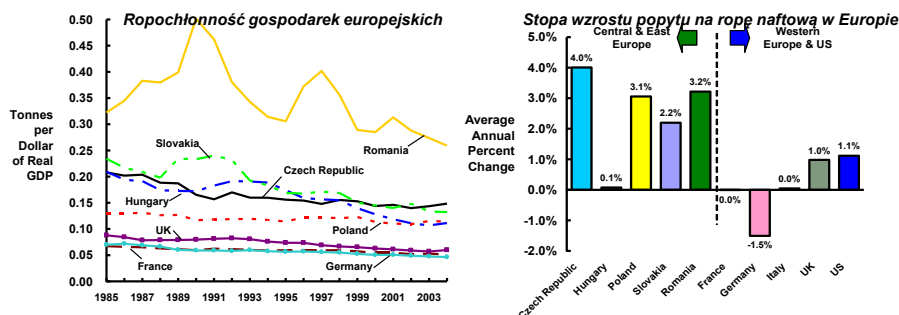
Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

Przykładowe slajdy | **HANDEL HURTOWY**

Szkolenie R&M, marzec 2006

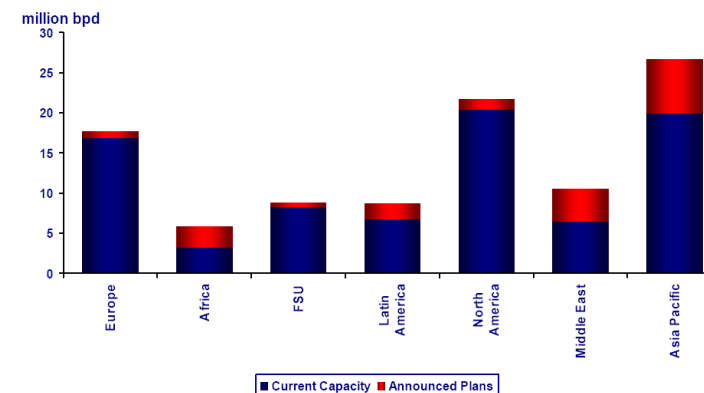
Słabnący popyt na ropę naftową

- Tempo wzrostu popytu na ropę naftową (a właściwie produkty) generalnie ma w całej Europie tendencję malejącą.
- Ropochłonność (popyt/PKB) jest w krajach Europy Centralnej wyższa niż w Europie Zachodniej (NWE i MED), stąd też wyższe ceny ropy mają silniejszy wpływ na PKB.
- Z drugiej strony stopa wzrostu popytu w na ropę w krajach Europy Środkowej jest dużo wyższa niż w krajach Europy Zachodniej i Południowej.

Źródło: CERA, Oil Market Outlook, czerwiec 2005

250

Szkolenie R&M, marzec 2006

Nie przewiduje się nowych rafinerii

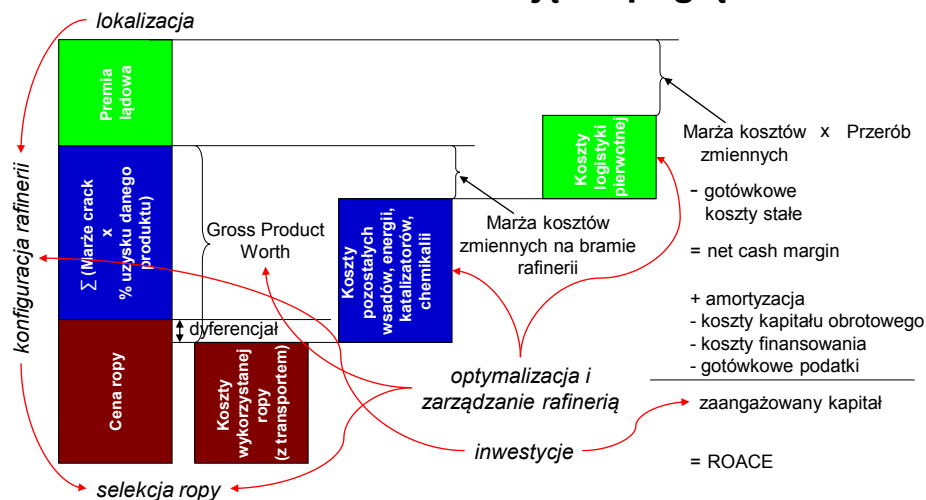
Źródło: Alan Gender, „Is European Refining Secure”, luty 2006

- Europa nie jest celem inwestycyjnym w obszarze downstreamu

254

Szkolenie R&M, marzec 2006

Ekonomika rafinerii – ujęcie poglądowe



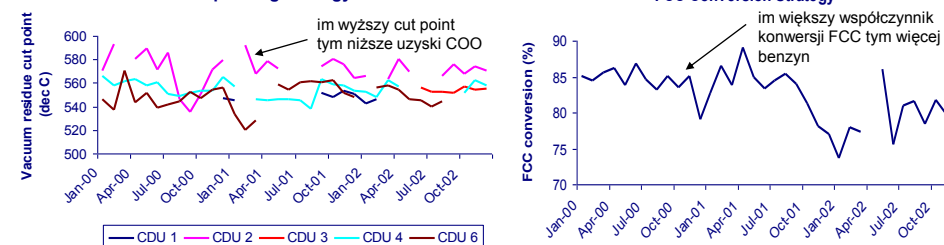
294

Konfiguracja rafinerii

Szkolenie R&M, marzec 2006

- Konfiguracja (najlepiej ilustrowana przez wskaźnik complexity) jest najważniejszym wskaźnikiem wpływającym na poziom NCM danej rafinerii.
- W okresie niskich marż rafineryjnych (2001-2002) różnice w NCM wynikające z konfiguracji pomiędzy najbardziej złożoną rafinerią europejską (COP Killingholme w Wlk. Brytanii), a najmniej (Turpas – Batman w Turcji) wynosiły według estymacji WoodMackenzie ponad 4 \$/bbl.
- W tym okresie marża complex wynosiła około 2 \$/bbl, w obecnie sięga 7 \$/bbl, co oznacza, iż różnice te mogą sięgać 10 – 12 \$/bbl.
- Oprócz samej złożoności rafinerii istotna jest także integracja z kompleksami petrochemicznymi pozwalająca na lepsze zagospodarowanie nadmiarowych frakcji (np. benzyn) i niższe koszty operacyjne (efekt skali) oraz możliwość produkcji z produktów odpadowych specjalistycznych produktów np. koks anodowy (green anode coke).

Inne niż complexity miary odzwierciedlające konfiguracje rafinerii



299

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

V moduł tematyczny

SPRZEDAŻ DETALICZNA

1. CZYM JEST STACJA PALIOWA?

- ▶ Bardzo krótka historia motoryzacji
- ▶ Stacja paliwowa dzisiaj
 - Dystrybutory
 - Sklep
 - Systemy kasowe i backoffice
- ▶ Rodzaje stacji paliwowych
- ▶ Przyszłość stacji

2. RYNEK PALIW

- ▶ Rodzaje paliw
- ▶ Paliwa przyszłości
- ▶ Wolumeny i trendy w sprzedaży
- ▶ Ceny i podatki

3. SPRZEDAŻ POZAPALIOWA

- ▶ Rola sklepu
- ▶ Wielkości sprzedaży
- ▶ Trendy w sprzedaży pozapaliwowej
- ▶ Myjnia i jej rola

4. INNE ELEMENTY MARKETINGOWE

- ▶ Jak przyciągnąć klienta ?
- ▶ Polityka cenowa
- ▶ Programy lojalnościowe
- ▶ Promocje
- ▶ Karty płatnicze i paliwowe

5. EFEKTYWNOŚĆ SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

- ▶ Czym jest sieć stacji?
- ▶ Stacja a sieć
- ▶ Marże, przychody i koszty
- ▶ Mierniki i wyniki stacji (i sieci)

6. STRATEGIE

- ▶ Rozwój rynku
- ▶ Czym jest strategia
- ▶ Rola marki

7. GŁÓWNI GRACZE NA RYNKU

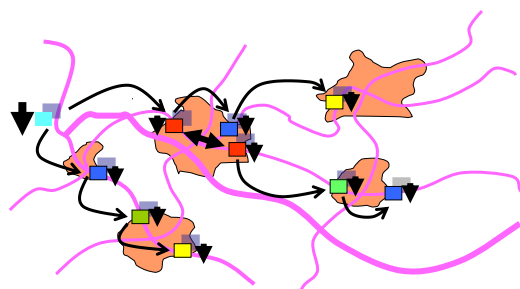
- ▶ Najwięksi gracze na rynku
- ▶ Specyfika rynku europejskiego
- ▶ Dynamika rynku - transakcje M&A



Przykładowe slajdy | **SPRZEDAŻ DETALICZNA**

Skolenie R&M, marzec 2006

Zmiana ceny – efekt domina

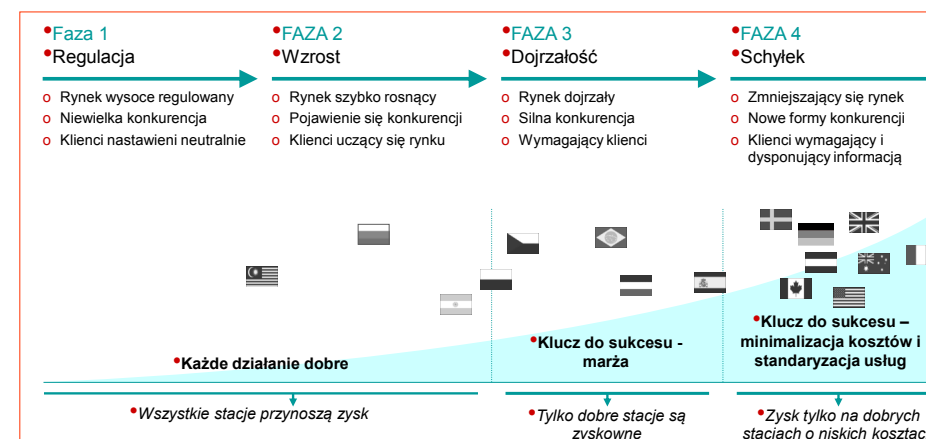


- Zmiana cen na jednej stacji tylko w pewnych granicach może być neutralna dla sytuacji na mikrorynkach. Zazwyczaj uzyskuje się efekt domina.
- Konieczne jest ograniczanie zasięgu tego efektu. W najgorszym rezultacie „domino” może skończyć się wojną cenową na całym rynku.

420

Skolenie R&M, marzec 2006

Stadia rozwoju rynku



Źródło: Roland Berger

- Strategia musi być dostosowana do fazy rozwoju, w jakiej znajduje się rynek.

433

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

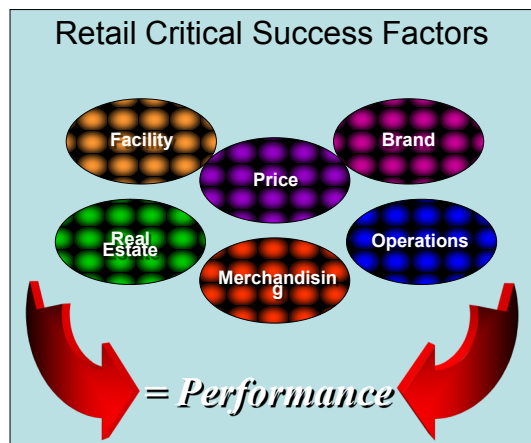
11

Przykładowe slajdy | **SPRZEDAŻ DETALICZNA**

Skolenie R&M, marzec 2006

A jak osiągnąć sukces w sprzedaży detalicznej ?

- Oprócz wyborów czysto strategicznych kluczem są właściwe inwestycje (lokalizacja stacji !) oraz zarządzanie operacyjne.
- No i trzeba pamiętać o tym, że strategia jest wdrażana przez ludzi.

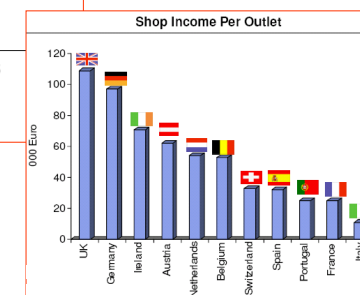
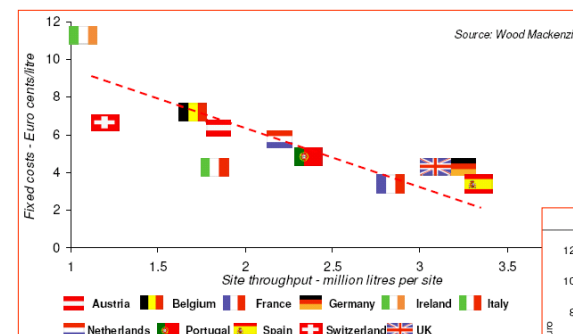


Źródło: MPSI

439

Skolenie R&M, marzec 2006

Konkurencja zmusza do cięcia kosztów



- Konkurencja zmusza do szukania oszczędności i poprawy efektywności działania. Dlatego też na rynkach konkurencyjnych maleje liczba stacji i zwiększa się sprzedaż paliwa na stację, a jednocześnie poszukiwane są dodatkowe źródła przychodów (sklep!).

484

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

Zaplecze merytoryczne warsztatów stanowi zespół wysokiej klasy ekspertów z Instytutu Studiów Energetycznych, który ściśle współpracuje z onPRomotion Public Relations przy opracowaniu unikalnych na polskim rynku projektów edukacyjnych dla sektora energetycznego i paliwowego. Zaproponowany zespół ekspertów posiada szerokie doświadczenie w sektorze energetycznym, które wsparte jest wykształceniem i wiedzą branżową z zakresu Oil & Gas. Eksperci wnoszą do projektu najnowszą wiedzę, doświadczenie i praktyczne podejście, są również specjalistami w swoich dziedzinach.

Ekspert | dr inż. Andrzej SIKORA, Prezes Zarządu, Instytut Studiów Energetycznych Sp. z o.o.

Jest ekspertem w zakresie surowców energetycznych, bezpieczeństwa energetycznego oraz optymalizacji aktywów energetycznych. Uznany moderator, panelista oraz członek rad programowych licznych konferencji branżowych oraz autor ponad stu publikacji naukowych. Jego wieloletnie doświadczenie w opracowywaniu i realizacji programów szkoleniowych oraz konferencyjnych stanowi gwarancję właściwego efektu merytorycznego oraz aktywizacji grup docelowych w ramach realizacji Projektu.

Przykładowe projekty:

- ▶ **projekt pozyskania udziałów w koncesji poszukiwawczej gazu ze złóż niekonwencjonalnych w Polsce (ocena perspektyw geologicznych, analiza ryzyk, modelowanie ekonomiczne projektu);**
- ▶ **projekt przejęcia udziałów w firmach zarządzających gazociągami przesyłowymi w Europie Środkowo - Wschodniej;**
- ▶ **projekt studium dotyczącego stanu i perspektyw rozwoju energetyki zawodowej dla firmy poszukiwawczo - wydobywczej gazu ziemnego w Polsce;**
- ▶ **projekt restrukturyzacji i poprawy wartości dużej firmy paliwowo - energetycznej w kraju Europy Środkowej.**

Ekspert | Przemysław GRABOWSKI, Partner, Instytut Studiów Energetycznych Sp. z o.o.

Jest ekspertem posiadającym praktyczne doświadczenie w projektach dotyczących wydobywania i przerobu ropy naftowej i gazu ziemnego oraz szerzej sektora energetycznego. W dotychczasowej karierze realizował różnorodne projekty dla polskich i międzynarodowych firm, jak również dla polskich agend rządowych.

Przykładowe projekty:

- ▶ **współautorstwo bazy danych dotyczących klientów i opisu gazociągów przesyłowych i dystrybucyjnych dla firm poszukiwawczo - wydobywczych gazu ziemnego w Polsce;**
- ▶ **doradca w projekcie przygotowania Studium optymalnych lokalizacji dla przyszłych elektrowni gazowych w Polsce;**
- ▶ **doradca branżowy w projekcie budowy nowej elektrowni w kraju Europy Środkowej.**

Ekspert | Marcin KRUPA, Partner, Instytut Studiów Energetycznych Sp. z o.o.

Jest ekspertem posiadającym doświadczenie praktyczne w procesie pozyskania udziałów w koncesji poszukiwawczej gazu ze złóż niekonwencjonalnych w Polsce (ocena perspektyw geologicznych, analiza ryzyk, modelowanie ekonomiczne projektu). Doświadczony szkoleniowiec oraz prelegent, autor licznych publikacji, w tym przekrojowych raportów analityczno - badawczych dotyczących sektora energetycznego.

Przykładowe projekty:

- ▶ **przygotowanie koncepcji przyłączenia do sieci i zasilania gazem ziemnym wysoko - metanowym bloku gazowo - parowego na obszarze Górnego Śląska;**
- ▶ **identyfikacja i kwantyfikacja synergii oraz możliwości współpracy pomiędzy firmami świadczącymi usługi w zakresie projektowania i budowy gazociągów na rynku polskim i czeskim;**
- ▶ **przygotowanie studium optymalnych lokalizacji dla przyszłych możliwych elektrowni gazowych w Polsce.**

DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

Organizator | **onPRomotion Public Relations, ul. Skarbka z Gór 63C/13, Warszawa****Zajmujemy się doradztwem komunikacyjnym i strategicznym.**

Pomagamy przedsiębiorcom w osiąganiu ich celów biznesowych. Dzięki indywidualnym rozwiązaniom i niestandardowemu spojrzeniu na każdy projekt, jesteśmy skuteczni w realizowaniu oczekiwań naszych Klientów.

Jesteśmy pomysłodawcą oraz doświadczonym partnerem w organizacji wyspecjalizowanych warsztatów, seminariów oraz konferencji w szczególności dla sektora energetycznego i naftowego w Polsce. **Współpracujemy z grupą uznanych wykładowców, ekspertów oraz autorów licznych publikacji branżowych, którzy podczas realizacji projektu przekazują Państwu swoją wiedzę merytoryczną popartą wieloletnim doświadczeniem praktycznym.**

Projekty edukacyjne realizowane przez onPRomotion Public Relations to znakomita platforma zdobywania wiedzy i wymiany doświadczeń pomiędzy przedsiębiorcami.

*Partner merytoryczny* | **Instytut Studiów Energetycznych Sp. z o.o., ul. Śniadeckich 17, Warszawa**

Unikalne centrum eksperckie i doradcze dla energetyki, chemii przemysłowej, obszarów R&D oraz inwestycji technologicznych.

Działania prowadzone przez ISE służą:

- ▶ jako miejsce wymiany idei dotyczącej gospodarki energetycznej Polski i świata oraz roli nowych technologii w rozwoju gospodarczym;
- ▶ jako wsparcie dla zrozumienia politycznych, gospodarczych i społecznych czynników kształtujących strategię i politykę energetyczną;
- ▶ przedsiębiorcom i firmom w osiąganiu sukcesów w projektach związanych z nośnikami energii oraz nowymi technologiami poprzez edukację i doradztwo biznesowe.



DOWNSTREAM

PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH

22 - 23 maja 2013 r.

Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający

Mobile: +48 509 914 848

E-mail: lukasz.stojak@onpromotion.pl

Harmonogram godzinowy warsztatów | 1 dzień

08:30 - 09:00 | Rejestracja, poranna kawa

09:00 - 11:00 | **Zajęcia**

11:00 - 11:15 | Przerwa kawowa

11:15 - 13:15 | **Zajęcia**

13:15 - 14:15 | Lunch

14:15 - 17:00 | **Zajęcia**

17:00 - 17:05 | Podsumowanie i zakończenie 1 dnia warsztatów

Harmonogram godzinowy warsztatów | 2 dzień

08:30 - 09:00 | Poranna kawa

09:00 - 11:00 | **Zajęcia**

11:00 - 11:15 | Przerwa kawowa

11:15 - 13:15 | **Zajęcia**

13:15 - 14:15 | Lunch

14:15 - 17:00 | **Zajęcia**

17:00 - 17:05 | Podsumowanie i zakończenie 2 dnia warsztatów, wręczenie certyfikatów

Metodyka prowadzenia spotkania

Warsztatowa, interaktywna forma zajęć.

Wykład, dyskusja, omówienie przypadków opartych na autentycznych problemach i zdarzeniach prawnych, objaśnianie instytucji prawnych z wykorzystaniem praktycznych przykładów. Umiejętnie połączona klasyczna formuła wykładu z elementami warsztatu nad poszczególnymi zagadnieniami będącymi jego przedmiotem. Uczestnicy są angażowani do zadawania pytań, prowadzenia dyskusji i wymiany poglądów.

Miejsce organizacji warsztatów | Radisson BLU Centrum Hotel, ul. Grzybowska 24, Warszawa

Luksusowy hotel w centrum Warszawy.

Położony idealnie w samym sercu biznesowego, kulturalnego i turystycznego centrum Warszawy pięciogwiazdkowy Hotel Radisson BLU Centrum zaprasza zarówno gości biznesowych jak i turystów. Hotel mieści się w pobliżu Pałacu Kultury i Nauki, pełnych życia barów i kawiarni, licznych centrów handlowych, historycznego Starego Miasta oraz Zamku Królewskiego.

Warsztaty eksperckie „**DOWNSTREAM / PRZERÓB, LOGISTYKA, SPRZEDAŻ HURTOWA I DETALICZNA PRODUKTÓW NAFTOWYCH**” organizujemy także w formie zamkniętej. Zainteresowane firmy zapraszamy do kontaktu!

ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU W UNIKALNYM PROJEKCIE

onPRomotion Public Relations

ul. Skarbka z Gór 63C/13
03-287 Warszawa

M: + 48 509 914 848

F: +48 22 403 76 46

Łukasz STOJAK
Dyrektor Zarządzający
lukasz.stojak@onpromotion.pl

www.onpromotion.pl

Prawa autorskie

Wszelkie prawa autorskie do opracowania są zastrzeżone na rzecz **onPRomotion Public Relations** oraz Instytutu **Studiów Energetycznych Sp. z o.o.** Jakiegokolwiek korzystanie z konstrukcji planu oraz jego powielanie, przy użyciu zastosowanych lub zbliżonych znaczeniowo sformułowań jest zabronione bez pisemnej zgody autora.