

Umowy handlowe - jak zabezpieczyć interesy swojej firmy - szkolenie online

Rozumienie umów przez osoby, które nie reprezentują strony prawniczej, a zobowiązane są znać jej treść i podejmować decyzje na podstawie analizy zapisów, to istotna umiejętność w zachowaniu bezpieczeństwa interesów Firmy.

Szkolenie „Umowy handlowe” w jasny sposób omawia najważniejsze zagadnienia związane z rozumieniem złożoności umów, aby Uczestnicy mieli łatwość reagowania na zapisy umowy i podejmowali decyzje co do ewentualnych propozycji zmian w umowach.



Odbiorcy szkolenia

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za sprzedaż lub zakupy w przedsiębiorstwie, za kontakty handlowe i zawieranie umów z kontrahentami.



Korzyści

Wiedza z zakresu szeroko pojmowanej tematyki umów handlowych – m.in. rodzaje, konstruowanie, zapisy, warunki, terminy.

Uczestnicy nabędą wiedzę z:

- Kluczowych punktów w umowie
- Praw i obowiązków stron prowadzących negocjacje w przedmiocie zawarcia umowy
- Rodzajów umów
- Zawierania i rozwiązywania umów
- Podmiotów, z którymi zawierane są umowy – reprezentacja, przedstawicielstwo, pełnomocnictwo.

- Czego nie przeoczyć w umowie?
- Dokonywania zmian w treści umowy po jej zawarciu
- Kar i odpowiedzialności z tytułu niewykonania umowy



Program szkolenia

1. Zawarcie umowy – omówienie regulacji prawnych na przykładach. Praktyczne konsekwencje poszczególnych przepisów dotyczących przedsiębiorców. Ocena prawna zachowań osób uczestniczących w zawieraniu umów. "Pułapki" w stosunkach między przedsiębiorcami

- Sposoby zawierania umowy (oferta, przetarg, aukcja, negocjacje).
- Szczególne regulacje dotyczące zawierania umów z przedsiębiorcami (np. przyjmowanie oferty z zastrzeżeniami).
- Prawa i obowiązki stron prowadzących negocjacje w przedmiocie zawarcia umowy.
- Forma umowy (forma ustna, elektroniczna, pisemna – konsekwencje prawne). Umówienie się co do formy. Umowa o komunikowanie się drogą elektroniczną (możliwość wprowadzenia odpowiedzialności kontrahenta za użycie domeny mailowej przez osoby nieuprawnione).
- Odpowiedzialności z tytułu niewykonania obowiązków związanych z prowadzeniem negocjacji. Zastrzeżenie poufności i konsekwencje prawne tego zastrzeżenia.

2. Sposób reprezentacji przedsiębiorców

- Osoby uprawnione do reprezentacji spółek i innych przedsiębiorców (w jaki sposób szybko i tanio ustalić kto jest uprawniony do reprezentacji przedsiębiorcy?).
- Reprezentacja spółki cywilnej, czyli z kim zawierać umowy?
- Zawieranie umów z przedsiębiorcami pozostającymi w związku małżeńskim (zabezpieczenie umowy odpowiedzialnością małżonków majątkiem wspólnym).
- Przedstawicielstwo, pełnomocnictwo (kto jest dorozumianym pełnomocnikiem przedsiębiorcy, przekroczenie zakresu umocowania), prokura – sposób ustalenia, kto jest prokurentem, zakres umocowania prokurenta.

3. Pojęcie i rodzaje umów. Wybór najwłaściwszej umowy w odniesieniu do profilu prowadzonej działalności. Możliwe modyfikacje mocą umowy treści obowiązujących przepisów prawa (nadanie umowie treści korzystnej dla przedsiębiorcy – dopuszczalność i skutki)

- Ogólne rodzaje umów.
- Umowa ramowa.
- Umowa przedwstępna.
- Poszczególne rodzaje umów (umowa sprzedaży, dostawy, zlecenia, o dzieło, najem, leasing, przewozu, ubezpieczenia, umowa o korzystanie z licencji, umowa zbycia majątkowych praw autorskich).
- Wzorce kontraktowe (ogólne warunki, wzory i regulaminy). Sposób czytania wzorców kontraktowych.
- Umowy odnoszące się do osób trzecich
 - umowy o świadczenie przez osobę trzecią

- umowa o zwolnienie dłużnika przez osobę trzecią z obowiązku świadczenia,
 - umowa o świadczenie na rzecz osoby trzeciej.
4. Jednostronne rozwiązanie umowy. Dopuszczalność, możliwość wprowadzenia do treści umowy w chwili jej zawarcia prawa do jednostronnego rozwiązania umowy
- Wypowiedzenie umowy.
 - Odstąpienie od umowy.
5. Zmiany treści umowy po jej zawarciu. Dopuszczalność wynikająca z przepisów prawa, możliwość wprowadzenia do treści umowy – w chwili jej zawarcia, prawa do jednostronnej zmiany umowy
6. Wykonanie zobowiązania pieniężnego i niepieniężnego
- Sposób zarachowania zapłaty na rachunek długu (kto decyduje, za którą z faktur następuje zapłata. Zastrzeżenie w umowie prawa do wskazywania faktury płatności. Konsekwencje dowolnego zarachowywania faktur).
 - Prawo do częściowej zapłaty.
 - Wykonanie umowy przez podwykonawców (przepisy, możliwość modyfikacji umownej)
 - Miejsce i termin wykonania zobowiązania.
 - Terminy płatności w transakcjach handlowych.
7. Zabezpieczenie niewykonania umowy po jej zawarciu
- Zagadnienia materialnoprawne (prawo zatrzymania, prawo powstrzymania, prawo żądania udzielenia zabezpieczenia).
 - Zagadnienia proceduralne (wniosek o zabezpieczenie powództwa).
8. Prawa i obowiązki stron w zakresie wykonania wybranych umów: umowy sprzedaży, o dzieło, roboty budowlane, najmu, zlecenia, itd.
- Niezbędne elementy umów sprzedaży, o dzieło, o roboty budowlane itd.
 - Rękojmia i gwarancja – regulacje ustawowe, możliwości ich modyfikacji.
 - Dozwolone przez prawo ograniczenia dowodowe w zakresie stwierdzenia wykonania umowy.
 - Tryb odbioru wykonania umowy oraz konsekwencje prawne zachowań stron podczas odbioru wykonania umowy.
9. Różnice w umowach dotyczących obrotu konsumenckiego i obrotu pomiędzy przedsiębiorcami
10. Odpowiedzialność z tytułu niewykonania umów. Regulacja ustawowa. Możliwa modyfikacja w umowie odpowiedzialności odszkodowawczej. Zwiększenie lub zmniejszenie odpowiedzialności kontrahenta
- Odpowiedzialność odszkodowawcza.
 - Okoliczności, za które strony nie ponoszą odpowiedzialności (wina, siła wyższa).
 - Modyfikacje umowne zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej (szkoda rzeczywista, utracone korzyści, związek przyczynowy – możliwości umownej modyfikacji).
 - Kary umowne.
 - Rękojmia i gwarancja.
11. Przedawnienie roszczeń, ze szczególnym uwzględnieniem okoliczności przerywających bieg terminu przedawnienia



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Szkolenie nie wymaga wcześniejszego przygotowania.



Język

- Szkolenie – język polski
- Materiały – język polski



Czas trwania

1 dni / 6 godzin

Metoda egzaminacyjna

umowy, rodzaje umów, umowy handlowe, zabezpieczenia, rozwiązanie umów handlowych, umowa sprzedaży, umowa ubezpieczenia, umowa o korzystanie z licencji, umowa zbycia praw autorskich, umowa przedwstępna