

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.

PRZEZNACZENIE SZKOLENIA

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

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UKOŃCZENIA SZKOLENIA

Widza 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

OCZEKIWANE PRZYGOTOWANIE SŁUCHACZY

Nie jest wymagane

PRZYGOTOWANIE DO SZKOLENIA

Wirtualna Klasa

- Poznanie trenera i grupy
- Sprawdzanie wiedzy - testy i quizy
- Wprowadzenie w temat zajęć

WYKŁADY I WARSZTATY

Sala szkoleniowa

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

WSPARCIE I ROZWÓJ PO SZKOLENIU

Portal Altkom Akademii

- Dostęp do materiałów szkoleniowych i uzupełniających
- Opieka trenera
- Kontakt ze społecznością

Kod szkolenia	PFK UHF / 1d
Czas trwania	1 dni
Poziom	Podstawowy
Autoryzacja	Altkom