

Umowy handlowe - jak zabezpieczyć interesy swojej firmy

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" przewidziane przez Kodeks 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 (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 zawierane z przedsiębiorcami zagranicznymi (klauzule incoterms, wybór prawa dla umowy, wybór sądy, który będzie rozpoznawać spory).
 - 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. Dodatkowe postanowienia umowne i ich praktyczne konsekwencje
 - Zadek.
 - Umowa o świadczenie przez osobę trzecią.
 - Umowa o świadczenie na rzecz osoby trzeciej.
 - Umowne prawo odstąpienia.
 - Umowa o zwolnienie z długu.
 - Odstępne.
5. Prawne formy zabezpieczania należności z umów w obrocie handlowym w chwili zawarcia umowy. Dlaczego warto ustanawiać zabezpieczenia. Konstruowanie umowy gwarantującej szybkie i tanie dochodzenie roszczeń. Wybór najskuteczniejszych form zabezpieczeń. Konsekwencje praktyczne poszczególnych zabezpieczeń
 - Hipoteka.

- Zastaw zwykły i rejestrowy.
 - Przewłaszczenie na zabezpieczenie.
 - Zabezpieczenia związane z rachunkiem bankowym.
 - Weksel i poręczenia wekslowe.
 - Poręczenie cywilne.
 - Gwarancja bankowa.
 - Przelew wierzytelności na zabezpieczenia.
 - Poddanie się egzekucji w akcie notarialnym.
 - Inne niekonwencjonalne sposoby zabezpieczania roszczeń.
 - Dobór zabezpieczeń w zależności od rodzaju działalności gospodarczej.
6. Jednostronne rozwiązanie umowy. Dopuszczalność, możliwość wprowadzenia do treści umowy w chwili jej zawarcia prawa do jednostronnego rozwiązania umowy
- Wypowiedzenie umowy.
 - Odstąpienie od umowy.
7. Zmiany treści umowy po jej zawarciu. Dopuszczalność wynikająca z przepisów prawa, możliwość wprowadzenia do treści umowy w chwili jej zawarcie prawa do jednostronnej zmiany umowy
8. 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.
9. Terminy zapłaty w transakcjach handlowych - zmiana przepisów (ustawa z dnia 8 marca 2013 r.)
- Zakres podmiotów, do których stosuje się ustawę.
 - Odsetki w przypadku umów bezterminowych (termin spełnienia świadczenia w umowie nie został oznaczony).
 - Odsetki w wysokości odsetek za zwłokę w zobowiązaniach podatkowych w przypadku opóźnienia w spełnieniu świadczenia pieniężnego. Przesłanki żądania, terminy wymagalności.
 - Odsetki w przypadku, gdy dłużnik jest podmiotem publicznym.
 - Uzależnienie powstania zobowiązania do zapłaty od pozytywnego zbadania rzeczy (odebrania dzieła, robót budowlanych itp.). Dopuszczalność ww. zastrzeżeń. Możliwości żądania zapłaty (wystawienia faktury) w przypadku bezzasadnej odmowy przyjęcia rzeczy (robót).
 - Odsetki w przypadku spełniania świadczenia częściami.
10. Zabezpieczenie niewykonania umowy po jej zawarciu
- Zagadnienia materialnoprawne (prawo zatrzymania, prawo powstrzymania, prawo żądania udzielenia zabezpieczenia).
 - Zagadnienia proceduralne (wniosek o zabezpieczenie powództwa).
11. Prawa i obowiązki stron w zakresie wykonania wybranych umów: umowy sprzedaży, o dzieło, roboty budowlane, najmu, zlecenia, itd.
- Ćwiczenie: zredagowanie umowy zawierającej modyfikację regulacji wynikających z Kodeksu cywilnego.
- 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.
12. Różnice w umowach dotyczących obrotu konsumenckiego i obrotu pomiędzy przedsiębiorcami
13. Odpowiedzialność z tytułu niewykonania umów. Regulacja ustawowa. Możliwa modyfikacja w umowie odpowiedzialności odszkodowawczej. Zwiększenie lub zmniejszenie odpowiedzialności kontrahenta

Ćwiczenie: zredagowanie umowy zapewniającej korzystne postanowienia w zakresie odpowiedzialności odszkodowawczej.

- 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.

14. Przedawnienie roszczeń, ze szczególnym uwzględnieniem okoliczności przerywających bieg terminu przedawnienia

15. Postępowanie windykacyjne

- Rejestr dłużników niewypłacalnych (tryb zgłoszenia, przesłanki).
- Wniosek o zawiązanie do próby ugodowej (opłaty, korzyści).
- Poddanie się egzekucji w akcie notarialnym.
- Postępowanie zabezpieczające (wniosek, przesłanki).
- Postępowanie nakazowe, upominawcze i uproszczone.
- Postępowanie egzekucyjne (np. wniosek egzekucyjny, wpis hipoteki przymusowej kaucyjnej lub zwykłej przed wszczęciem egzekucji – zalety).
- Potrącenie wierzytelności, cesja wierzytelności.

16. Zajęcia praktyczne - uczestnicy wspólnie z wykładowcą przygotowują umowę w oparciu o wiadomości uzyskane podczas szkolenia

17. Rekapitulacja

WSPARCIE I ROZWÓJ PO SZKOLENIU

Portal Altkom Akademii

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

| | |
|----------------------|---------------|
| Kod szkolenia | PFK UHF / Std |
| Czas trwania | 2 dni |
| Poziom | Podstawowy |
| Autoryzacja | Altkom |