

Umowy handlowe – praktyczny warsztat sporządzania umów.

Czas trwania: 16 godzin/2 dni

Miejsce: szkolenie on-line lub forma stacjonarna w siedzibie klienta lub organizatora ul. Ks. Bp. W. Tymienieckiego 22G, parter budynku, sala K2.

Cena: 960 zł netto/osoba

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały merytoryczne oraz certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

O szkoleniu

Celem szkolenia jest przybliżenie jego uczestnikom zasad tworzenia umów w zależności od kontrahenta. Uczestnicy szkolenia nabędą także wiedzę dotyczącą obowiązkowych elementów umowy oraz dowiedzą się w jaki sposób najlepiej zabezpieczyć swoje interesy aby skutecznie dochodzić praw w przypadku wystąpienia sporów sądowych.

Program szkolenia

1. Podmioty zdolne do zawierania umów (osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nie wyposażone w osobowość prawną).
2. Sposób reprezentacji podmiotów przy zawieraniu umów:
 - ✓ Właściwe wskazanie reprezentacji w umowie.
 - ✓ Sposób reprezentacji poszczególnych typów osób prawnych.
 - ✓ Pełnomocnictwo i prokura.
 - ✓ W jaki sposób czytać wpisy z CEIDG i KRS oraz innych dokumentów rejestracyjnych firmy.
 - ✓ Konstrukcja falsus procurator – prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia.
3. Umowy cywilnoprawne:
 - ✓ Zapoznanie się z pojęciami używanymi w treści umów.
 - ✓ Umowa zgodnym oświadczeniem woli stron.
 - ✓ Moment zawarcia umowy.
 - ✓ Pojęcie oświadczenia woli.
 - ✓ Wady oświadczenia woli oraz ich skutki.
 - ✓ Oferta i jej przyjęcie.
4. Zasada swobody umów i jej praktyczne znaczenie:
 - ✓ Charakterystyka poszczególnych form umów (ustna, pisemna, akt notarialny, umowy zawierane na odległość, umowy adhezyjne).
5. Źródła wadliwości umów i ich skutki.

6. Odstąpienie od umowy, sposoby rozwiązania i wypowiedzenia umowy:

- ✓ W jaki sposób skutecznie odstąpić od umowy.
- ✓ Charakterystyka rozwiązania i wypowiedzenia umów oraz możliwe konsekwencje.

7. Sposoby zabezpieczenia umów:

- ✓ Weksel.
- ✓ Gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa.
- ✓ Poręczenie.
- ✓ Poddanie się egzekucji.
- ✓ Przewłaszczenie na zabezpieczenie.
- ✓ Hipoteka i zastaw.

8. Specyfika dochodzenia roszczeń, przedawnienie roszczeń:

- ✓ Postępowanie przedsądowe.
- ✓ Rodzaje postępowań sądowych.
- ✓ Postępowanie zabezpieczające i egzekucyjne.
- ✓ Terminy przedawnienia roszczeń.

9. Część praktyczna – rozwiązywanie kasusów:

Charakterystyka obowiązkowych elementów w kontekście poszczególnych rodzajów umów:

- ✓ umowa zlecenia
- ✓ umowa o dzieło
- ✓ umowa sprzedaży
- ✓ umowy ramowe
- ✓ umowa przedwstępna
- ✓ umowa na wyłączność
- ✓ umowa o świadczenie usług

Harmonogram dzień pierwszy

L.p.	Przedmiot/Temat zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1.	Podmioty zdolne do zawierania umów (osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nie wyposażone w osobowość prawną). <ul style="list-style-type: none">• Sposób reprezentacji podmiotów przy zawieraniu umów.• Właściwe wskazanie reprezentacji w umowie, sposób reprezentacji poszczególnych typów osób prawnych.• Pełnomocnictwo i prokura.• W jaki sposób czytać wpisy z CEIDG i KRS oraz innych dokumentów rejestracyjnych firmy.• Konstrukcja falsus procurator - prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia.	8:00	10:30	1:30
2.	Przerwa	10:30	11:00	0:30
3.	Umowy cywilnoprawne	11:00	13:30	2:30

	<ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się z pojęciami używanymi w treści umów. • Umowa zgodnym oświadczeniem woli stron. • Moment zawarcia umowy. • Pojęcie oświadczenia woli. • Wady oświadczenia woli oraz ich skutki. • Oferta i jej przyjęcie. <p>Zasada swobody umów i jej praktyczne znaczenie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charakterystyka poszczególnych form umów (ustna, pisemna, akt notarialny, umowy zawierane na odległość, umowy adhezyjne). 			
4.	Przerwa	13:30	14:00	0:30
5.	Źródła wadliwości umów i ich skutki	14:00	16:00	2:00

Harmonogram dzień drugi

L.p.	Przedmiot/Temat zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1.	<p>Odstąpienie od umowy, sposoby rozwiązania i wypowiedzenia umowy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • W jaki sposób skutecznie odstąpić od umowy. <p>Charakterystyka rozwiązania i wypowiedzenia umów oraz możliwe konsekwencje.</p> <p>Sposoby zabezpieczenia umów</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weksel. • Gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa. • Poręczenie. • Poddanie się egzekucji. • Przewłaszczenie na zabezpieczenie. • Hipoteka i zastaw. 	8:00	10:30	2:30
2.	Przerwa	10:30	11:00	0:30
3.	<p>Specyfika dochodzenia roszczeń, przedawnienie roszczeń</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postępowanie przedsądowe. • Rodzaje postępowań sądowych. • Postępowanie zabezpieczające i egzekucyjne. • Terminy przedawnienia roszczeń. 	11:00	13:30	2:30
4.	Przerwa	13:30	14:00	0:30
5.	<p>Część praktyczna – rozwiązywanie kazuś</p> <p>Charakterystyka obowiązkowych elementów w kontekście poszczególnych rodzajów umów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umowa zlecenia, • umowa o dzieło, • umowa sprzedaży, • umowy ramowe, 	14:00	16:00	2:00

	<ul style="list-style-type: none">• umowa przedwstępna,• umowa na wyłączność,• umowa o świadczenie usług.			
--	---	--	--	--

Efekty szkolenia

Po zakończeniu szkolenia uczestnik zna podstawowe konstrukcje prawne dotyczące zawierania umów. Uczestnik szkolenia nabędzie najbardziej aktualną wiedzę z zakresu tworzenia umów, prawidłowej konstrukcji umowy handlowej przez co będzie mógł wdrożyć rozwiązania dotyczące umów handlowych na poziomie swojego biznesu.

Dla kogo?

Osoby odpowiedzialne za zawieranie umów: kierownicy, menadżerowie, przedsiębiorcy, urzędnicy.
Osoby zainteresowane umowami w obrocie gospodarczym.