

Ryzyka prawne w umowach

Jak zabezpieczyć interes
przedsiębiorcy?

Termin: 9-11 grudnia 2019 r.

Cena:

- 2520 zł + VAT/os. – szkolenie stacjonarne lub on-line w czasie rzeczywistym

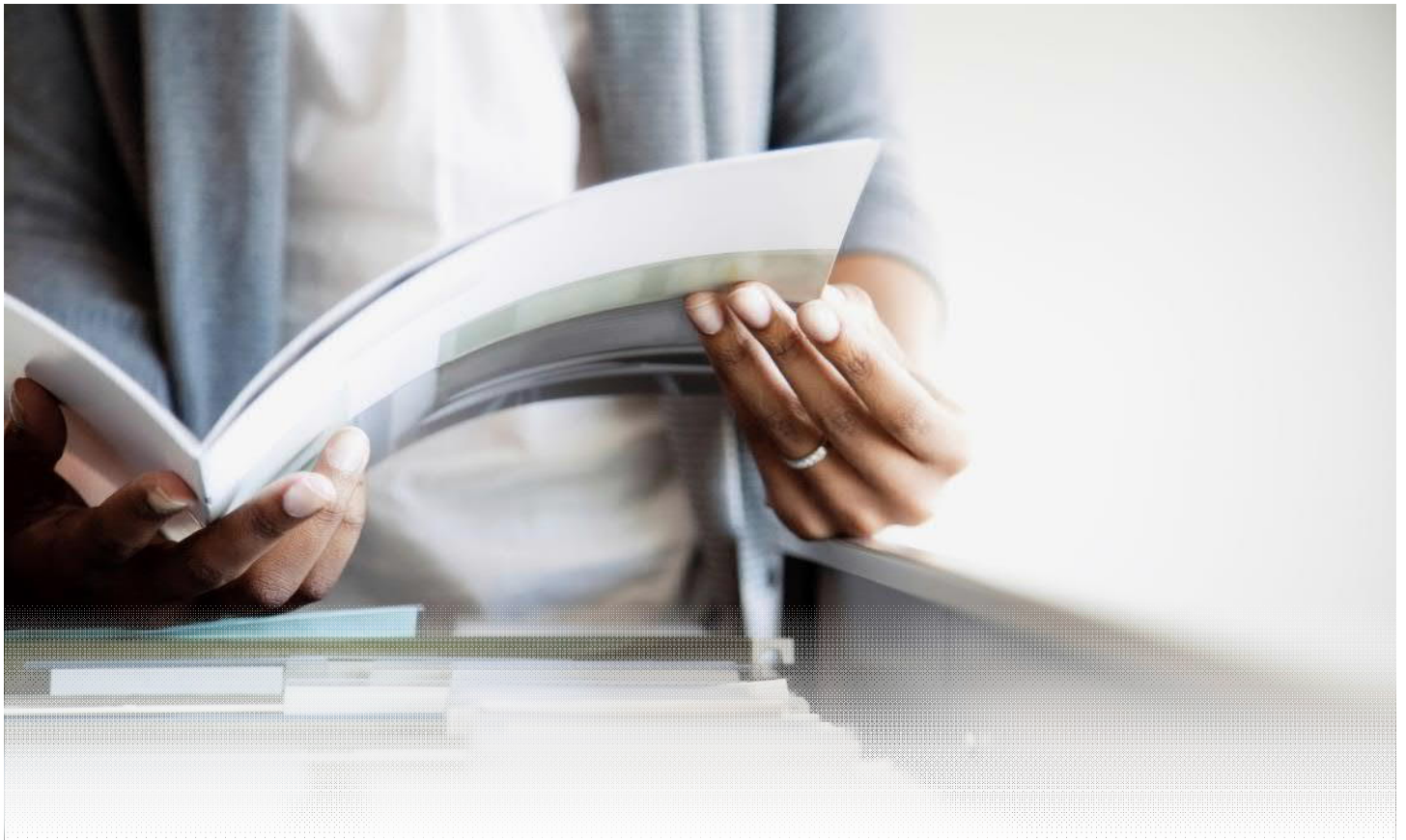
Kontakt:

Monika Kacprzykowska
tel. 22 701 00 00 / 22 579 80 00
tel. +48 789 407 575
monika.kacprzykowska@pl.ey.com
academyofbusiness.pl



EY

Building a better
working world



Możliwość
uzyskania
punktów:

22,5 CPE
24 CPD

Nasze szkolenia **spełniają** wymagania międzynarodowych organizacji zawodowych (ACCA, IIA) dotyczące dalszego kształcenia ich członków.

Uczestnicy, na podstawie otrzymanych zaświadczeń otrzymują od swoich organizacji członkowskich punkty CPD, CPE, PDU itp.



Korzyści z kursu

Podczas szkolenia uczestnicy zgłębiają tajniki związane z prawidłowym zawarciem umowy oraz monitorowaniem wykonywania jej postanowień pod kątem:

- ▶ właściwej reprezentacji kontrahenta oraz ograniczeń możliwości skutecznego zaciągnięcia zobowiązań
- ▶ zasad odpowiedzialności podmiotów za niewykonanie bądź nieprawidłowe wykonanie umowy, również osób działających w imieniu kontrahentów czy wspólników spółek
- ▶ najczęściej występujących w toku realizacji umowy zdarzeń budzących wątpliwości wierzycieli, związanych z wiarytelnością bądź kontrahentem
- ▶ zmiany ryzyka związanego z transakcją wobec przedstawionych przez dłużnika sposobów zabezpieczenia wykonania umowy



Adresaci szkolenia

- ▶ osoby uczestniczące w procesach zawierania umów kredytowych, factoringowych i leasingowych, w których dokonywana jest ocena ryzyka związanego z transakcją
- ▶ pracownicy działów obsługi Klienta, zakupów i sprzedaży, odpowiedzialni za negocjowanie warunków kontraktów z Klientami oraz wstępne opiniowanie i realizację umów
- ▶ audytorzy wewnętrzni oceniający ryzyka związane z transakcjami
- ▶ dyrektorzy operacyjni i finansowi, którzy są/będą odpowiedzialni za zarządzanie spółkami i realizację umów z kontrahentami

Wszystkie kursy i warsztaty organizujemy również w formule zamkniętej na indywidualne zamówienia firm.



Rekomendacja

Zapraszamy do udziału w innych specjalistycznych szkoleniach.

- ▶ **Prawo dla menedżerów i członków zarządów**
- ▶ **Podatkowy niezbędnik menedżera**
- ▶ **Prawne aspekty zarządzania zespołem**
- ▶ **Finanse dla niefinansistów**
- ▶ **Zarządzanie: ryzykiem, zadaniami, zmianą, wiedzą**



Cena

- ▶ 2520 zł netto + 23% VAT – szkolenie stacjonarne lub on-line

Zajęcia odbywają się w Warszawie, w godzinach od 9:00 do 16:30. Przewidujemy dwie przerwy na kawę, a ok. godz. 13:00 zaprosimy Państwa na lunch (wliczony w cenę).



Streaming

Szkolenie oferujemy również w wersji online. Uczestnicy otrzymują link do strony internetowej, na której emitowane jest szkolenie w czasie rzeczywistym. Dodatkowo, w czasie przerw istnieje możliwość konsultacji telefonicznej z trenerem.



Zgłoszenia

Wypełnij formularz zgłoszeniowy on-line na <http://www.academyofbusiness.pl/pl/szkolenia/prawo-dla-menedzerow,22/>



Kontakt

Aby dowiedzieć się więcej na temat szkolenia zapraszam do kontaktu:

Monika Kacprzykowska
tel. 22 701 00 00 / 22 579 80 00

tel. +48 789 407 575 monika.kacprzykowska@pl.ey.com

Pełną ofertę naszych szkoleń znajdą Państwo na stronach internetowych: www.academyofbusiness.pl

Promocje, nowości, wydarzenia: www.facebook.com/EYszkolenia

Zgłoszenie online:

<http://www.academyofbusiness.pl/pl/szkolenia/prawo-dla-menedzerow,22/>



Program kursu

Po co nam umowa? Kiedy umowa jest nieważna i jak w takiej sytuacji rozliczyć zobowiązania?

- ▶ kiedy nabywamy prawa, kiedy zobowiązania?
- ▶ kiedy może dojść do rozliczenia na zasadach bezpodstawnego wzbogacenia?

Co autor miał na myśli, czyli jak o umowie decyduje jej treść a jak sama nazwa?

- ▶ umowa jako sposób złożenia oświadczenia woli
- ▶ metody interpretacji oświadczenia woli

Z kim i w jaki sposób można podpisać umowę?

- ▶ rodzaje stron umowy – jak to zapisać w umowie?
- ▶ jakie elementy trzeba podać w komparycji umowy?
- ▶ kto jest stroną umowy, gdy zawiera ją oddział przedsiębiorcy?
- ▶ zdolność kontraktowa – jakie umowy może zawierać spółka, jakie są ograniczenia?
- ▶ co może oddział przedsiębiorcy
- ▶ odpowiedzialność małżonka za zaciągnięte zobowiązania
- ▶ zgoda na zawarcie umowy pod rygorem nieważności i zgoda dla celów egzekucyjnych - dwie różne zgody i dwa różne skutki

Co się dzieje kiedy „język giętki nie powie wszystkiego co pomyśli głowa”

- ▶ jak uniknąć wprowadzenia kontrahenta w błąd? Co może być uznane za błąd a co za pomyłkę w konstrukcji umowy?

Czy zawsze treść przeważa nad formą?

- ▶ rodzaje formy czynności prawnych - czy umowy ustne są ważne, kiedy potrzebny jest podpis, a kiedy notariusz
- ▶ co dają e-maile? kiedy skany i e-maile są ważnym dokumentem?
- ▶ skutki nie zachowania formy czynności prawnej
- ▶ jak prawidłowo zmienić umowę, aneksy do umowy, wypowiedzenie umowy, odstąpienie od umowy

O tym, co zrobić, żeby się „umówić”, czyli sposoby zawarcia umów

- ▶ Oferta - pojęcie oferty, obowiązywanie oferty, odwołanie, zmiana. Kiedy następuje zawarcie umowy?
- ▶ Negocjacje - kiedy następuje zawarcie umowy? Jakie są skutki prowadzenia negocjacji w złej wierze?
- ▶ Przetarg - skutek wygrania przetargu

Reprezentacja spółki przy zawarciu umów

- ▶ pełnomocnictwo – treść, forma
- ▶ umocowanie pracowników do reprezentowania pracodawcy
- ▶ pojęcie rzekomego pełnomocnika
- ▶ kim jest prokurent?
- ▶ organy osoby prawnej
- ▶ umowne i ustawowe ograniczenia prawa reprezentacji spółki
- ▶ zgody na zawarcie przez spółkę umowy

Kiedy ważny jest „drobny druczek”?

- ▶ pojęcie elementów istotnych, naturalnych oraz dodatkowych umowy
- ▶ termin - jak prawidłowo liczyć czas na zapłatę bądź wykonanie innego zobowiązania wyrażony w dniach, tygodniach, miesiącach i latach
- ▶ pojęcie warunku, skutki przeciwdziałania w spełnieniu się warunku; znaczenie klauzuli „podstawą do wystawienia faktury VAT jest bezusterkowy protokół odbioru robót”
- ▶ prawo odstąpienia od umowy - co różni wypowiedzenie umowy od odstąpienia? Jakie są skutki odstąpienia?
- ▶ prawo odstąpienia od umowy za zapłatą określonej sumy
- ▶ Jaka jest różnica pomiędzy zadatkiem a zaliczką, jak rozlicza się zadatek?

„Przecież się umówiliśmy...”, czyli umowa przedwstępna

- ▶ pojęcie umowy przedwstępnej - czym różni się umowa przedwstępna od listu intencyjnego?
- ▶ roszczenia wynikające z umowy przedwstępnej





Program kursu

Jakie są skutki niewykonania umowy?

- ▶ odsetki - rodzaje odsetek, odsetki maksymalne, co to jest transakcja handlowa?
- ▶ kara umowna - dlaczego warto ją stosować? Jak zapisać w umowie? Jakich błędów unikać? Problematyki kumulacji kar umownych. Czy kara umowna może przewyższać wysokość wynagrodzenia? Wady kary umownej
- ▶ pojęcie szkody w prawie cywilnym
- ▶ zasady odpowiedzialności kontraktowej

Sposoby wygaśnięcia zobowiązania

- ▶ Potrącenie – kompensata, warunki potrącenia
- ▶ Nowacja - czym różni się od ugody? Skutki zawarcia ugody a skutki odnowienia zobowiązania

Panta rei – przedawnienie roszczeń

- ▶ pojęcie przedawnienia roszczeń
- ▶ skutki przedawnienia roszczeń
- ▶ czy zobowiązanie naturalne można sprzedać lub potrącić?
- ▶ przerwanie, a zawieszenie biegu terminu przedawnienia
- ▶ jak nie doprowadzić do przedawnienia roszczenia? Problematyka uznania roszczenia. Charakter potwierdzenia sald. Skutki oświadczeń zawartych w korespondencji dłużnika

Co zrobić z niezapłaconą fakturą, czyli zmiana wierzyciela i dłużnika

- ▶ przelew wierzytelności - cesja wierzytelności; warunki sprzedaży. Co się dzieje w przypadku sporu co do ważności cesji? Zawiadomienie dłużnika, a zobowiązanie dłużnika do zapłaty
- ▶ przejęcie długu

Sprzedalem/kupiłem i co dalej?

- ▶ rękojmia za wady rzeczy sprzedanej - co to jest wada? Czym różni się od gwarancji? Uprawnienia z rękojmi. Dlaczego nie zawsze można odstąpić od umowy? Jak można zmienić swoje obowiązki w ramach umowy? Co zrobić, gdy spełniłem żądanie Klienta?
- ▶ gwarancja

Kiedy fee określona jako success fee należy się bez względu na success i o tym, kiedy success jest koniecznym dla uzyskania fee

- ▶ Obowiązki stron dla umowy o dzieło i umowy zlecenie. Kosztorysowy/ryczałtowy charakter wynagrodzenia. Stosunek zlecenia jako łączący spółkę z członkiem zarządu. Rozwiązanie umowy zlecenia za wypowiedzeniem i bez wypowiedzenia.

O tym jak ważne jest nie tylko posiadanie racji, ale również możliwość jej udowodnienia – czyli sprawa w sądzie

- ▶ ogólne zasady postępowania cywilnego w sprawach gospodarczych - obowiązki dowodowe, obowiązki przedstawiania twierdzeń/ dowodów
- ▶ właściwość sądu, co daje arbitraż - czy lepszy jest sąd powszechny czy arbitraż? Elementy czasu, kosztów, środków zaskarżenia
- ▶ ograniczenia dowodowe
- ▶ o co zadbać, zanim prawnik napisze nam pozew

Szczególne rozstrzygnięcia w sporze

- ▶ korzyści związane w wydaniem nakazu zapłaty
- ▶ podstawy do wydania nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym - weksle, uznanie długu, dokumenty urzędowe
- ▶ skutki wydania nakazu zapłaty - inny rozdział kosztów procesu, możliwość prowadzenia zabezpieczenia, a nawet egzekucji
- ▶ zabezpieczenie roszczenia - co daje powodowi, w jaki sposób wpływa na postępowanie pozwanego? Jak bronić się przed zabezpieczeniem i jak je uzyskać?

