

Zabezpieczenia w umowach handlowych - jak sformułować treść umowy, by należycie chronić interesy stron.

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,zabezpieczanie-umowy-zuw.html>

OPIS SZKOLENIA

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą poszerzyć i uporządkować swoją wiedzę z zakresu zawierania umów w obrocie gospodarczym. W szczególności zapraszamy pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż lub zakupy w przedsiębiorstwie, za kontakty handlowe oraz sporządzanie treści i zawieranie umów z kontrahentami.

Celem zajęć jest:

- zwrócenie uwagi na najistotniejsze kwestie przy zawieraniu umowy, które mają kluczowe znaczenie przy późniejszej realizacji zobowiązań przez strony umowy,
- wskazanie, w jaki sposób zredagować umowę, by zabezpieczyć jej wykonanie w przyszłości lub ograniczyć skutki jej niewykonania,
- wskazanie możliwości umówienia się w inny sposób, niż przewiduje to ustawodawca,
- wskazanie możliwości podejmowania odpowiednich działań i dochodzenia roszczeń w razie niewywiązywania się kontrahenta z postanowień umownych.

Na szkoleniu dowiedzą się Państwo m.in.:

- jaką formę umowy wybrać i jakie są tego konsekwencje - nowe regulacje dotyczące formy dokumentowej,
- jak zredagować poszczególne postanowienia umowy, jakich postanowień unikać, jakie należy wprowadzić,
- jak zmodyfikować zakres odpowiedzialności odszkodowawczej,
- jak skutecznie zabezpieczyć się przed upadłością kontrahenta lub prowadzonymi przeciwko niemu postępowaniami egzekucyjnymi lub restrukturyzacyjnymi
- dlaczego warto zabezpieczyć umowę i jakie są najskuteczniejsze formy zabezpieczeń.

Zajęcia prowadzone są w oparciu o liczne przykłady praktyczne. Kameralna grupa stwarza możliwości konsultowania się z wykładowcą i analizowania przykładów z praktyki uczestników.

Metodologia szkolenia:

- propozycje redakcji konkretnych postanowień umowy oraz omówienie sytuacji, w których można te postanowienia wykorzystać,
- omawianie przypadków i przepisów, które odnoszą się do kluczowych kwestii związanych z wykonaniem umowy,
- ćwiczenia w przygotowaniu umowy, ustaleniu osób uprawnionych do reprezentacji przedsiębiorców.

PROGRAM

Dzień I

1. Wybór formy umowy (forma ustna, elektroniczna, pisemna) i konsekwencje prawne tego wyboru. Jak zabezpieczyć się dowodowo aby uniknąć sporów co do zakresu w jakim umówiliśmy się z kontrahentem.

J.G.Training, szkolenia specjalistyczne, www.jgt.pl

ul. Olesińska 21, 02-548 Warszawa, tel./fax +48 22 845 52 53, NIP: 898-150-56-07, REGON: 932958345

BRE Bank S.A - mBank 38 1140 2004 0000 3002 3360 7883

2. Zabezpieczenie wykonania umowy zawartej z przedsiębiorcą pozostającym w związku małżeńskim (sposób uzyskania możliwości egzekucji z majątku wspólnego).
3. Umowa ramowa jako narzędzie zabezpieczenia umów zawieranych w przyszłości. Ćwiczenia w redakcji umowy.
4. Sposób zabezpieczenia wierzyciela przed przedawnieniem jego roszczenia.
5. Regulaminy i ogólne warunki umów oraz możliwości wprowadzenia w nich zabezpieczeń oraz modyfikacji zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej.
6. Umowa przedwstępna jako sposób zabezpieczenia dostaw bez obowiązku zawarcia umowy z dostawcami. Ćwiczenia w redakcji umowy jednostronnie zobowiązującej (zobowiązującej naszego kontrahenta).
7. Zadek jako zabezpieczenie wykonania umowy. Różnica między zadatkiem a zaliczką. Ćwiczenia w redakcji.
8. Wyłączenie prawa dłużnika do decydowania, na którą z faktur dokonuje płatności. Zabezpieczenie przed skutkami ustawy o terminach płatności w transakcjach handlowych – odsetki.
9. Odpowiedzialność z tytułu niewykonania umów:
 - regulacja ustawowa,
 - możliwa modyfikacja - zwiększenie lub zmniejszenie odpowiedzialności kontrahenta; ograniczenie odpowiedzialności do kwoty, ograniczenie odpowiedzialności do określonej szkody (np. szkody rzeczywistej), ograniczenie sposobów w jaki kontrahent może żądać naprawienia szkody (np. wyłącznie naprawa przez przedsiębiorcę, który zawarł umowę),
 - kary umowne, sposób redakcji, kary umowne za poszczególne sytuację, w których nie dochodzi do wykonania umowy, jak zastrzec karę umowną, aby ograniczyć możliwość jej miarkowania (obniżania)?
 - różnica między zwłoką a opóźnieniem? Który z terminów jest korzystniejszy dla przedsiębiorcy?
 - zastrzeżenie prawa do odstąpienia od umowy w przypadku jej niewykonywania przez kontrahenta.
10. Ćwiczenie: zredagowanie umowy zapewniającej korzystne postanowienia w zakresie odpowiedzialności odszkodowawczej.
11. Zabezpieczenie przed potrąceniem wzajemnych wierzytelności oraz nabywaniem przeciwko wierzycielowi przedawnionych wierzytelności i ich potrącaniem.
12. Zabezpieczenie przed skutkami przepisów o rękojmi i gwarancji w poszczególnych rodzajach umów. Modyfikacja odpowiedzialności, wyłączenie (umowa sprzedaży, o dzieło, roboty budowlane, zlecenia, najem, leasing, przewozu, ubezpieczenia, umowa o korzystanie z licencji, umowa zbycia majątkowych praw autorskich, itp.).
13. Zabezpieczenie niewykonania umowy po jej zawarciu. Kiedy można powstrzymać się od spełnienia własnego świadczenia? Kiedy mogę żądać zabezpieczenia (np. gwarancji bankowej, poręczenia itp.)? Kiedy będę wolny od umowy jeśli wątpliwie jest jej wykonanie przez kontrahenta? Wprowadzenie stosownych zastrzeżeń w umowie.

Dzień II

1. Prawne formy zabezpieczania należności z umów w obrocie handlowym w chwili zawarcia umowy. Dlaczego warto ustanawiać zabezpieczenia?

2. Rodzaje zabezpieczeń. Zabezpieczenia osobowe i rzeczowe – zalety i wady.
 3. Zastaw, zastaw rejestrowy.
 4. Hipoteka.
 5. Przewłaszczenie na zabezpieczenie. Tzw. przewłaszczenie miękkie i twarde. Przewłaszczenie udziałów we współwłasność – zalety, wady, skutki jego ustanowienia w postępowaniu egzekucyjnym, restrukturyzacyjnym i upadłościowym.
 6. Kaucja i blokada rachunku bankowego.
 7. Weksel, gwarancje, inne formy zabezpieczeń.
 8. Wybór najskuteczniejszych form zabezpieczeń z uwzględnieniem sytuacji kontrahenta, charakteru umowy i zakresu działalności.
 9. Konsekwencje praktyczne poszczególnych zabezpieczeń.
 10. Redagowanie w umowie treści zabezpieczenia (redagowanie weksla, redagowanie treści wymaganej gwarancji bankowej). Możliwe modyfikacje zabezpieczenia hipotecznego, zastawu, przewłaszczenia itd.).
 11. Zabezpieczenia dające najwyższą skuteczność w przypadku wszczęcia wobec kontrahenta postępowania restrukturyzacyjnego, upadłościowego lub egzekucyjnego – sposób redakcji umowy zapewniające najwyższą skuteczność.
 12. Treść blokady rachunku, kaucji umożliwiająca zabezpieczenie interesów w postępowaniu restrukturyzacyjnym, upadłościowym i egzekucyjnym.
 13. Modyfikacje wymagalności wierzytelności (terminów płatności) w sposób umożliwiający potrącenie w przypadku ogłoszenia upadłości, wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego oraz egzekucji wobec kontrahenta.
 14. Wpływ zmiany umowy (aneksu) na ustanowione zabezpieczenie (np. gwarancję lub poręczenie zabezpieczenia rzeczowe).
 15. Pytania, wyjaśnianie wątpliwości, dyskusja, konsultacje problemów zgłaszanych przez uczestników.
-

MIEJSCE

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 5 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Sędzia sądu okręgowego, dr nauk prawnych, ekspert w dziedzinie prawa cywilnego, w szczególności zabezpieczeń rzeczowych wierzytelności.

W latach 2005-2012 orzekał w sądzie rejonowym, od kwietnia 2012 do października 2013 był oddelegowany do Ministerstwa Sprawiedliwości, gdzie jako Główny Specjalista w Departamencie Prawa Cywilnego brał aktywny udział w procesie legislacyjnym w obszarze prawa cywilnego i handlowego. Od listopada 2013 powołany na urząd sędziego w sądzie okręgowym.

Autor kilkunastu publikacji z zakresu prawa cywilnego, prowadzi szkolenia a także wykłady na wyższej uczelni. Prowadzi zajęcia w sposób, który jest jasny i zrozumiały również dla osób bez prawniczego wykształcenia, podając wiele praktycznych przykładów "z życia".

CENA

1190,00 zł + 23% VAT = 1463,70 zł brutto

1190,00 zł + VAT zw = 1190,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

W Warszawie współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 189 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 214 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 290 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 327 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 300 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 365 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. 22 582 72 09, www.goldentulipwarsawcentre.com