

Praktyka zawierania umów handlowych z partnerem zagranicznym. Analiza pułapek w umowach. Warsztaty

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,zawieranie-umow-miedzynarodowych-zum.html>

OPIS SZKOLENIA

Cele szkolenia:

Przygotowanie uczestników do wykonywania zadań specjalisty ds. sprzedaży czy eksportu, a także specjalisty ds. zakupów czy importu - w zakresie posługiwania się klauzulami umownymi przy zawieraniu umów handlowych, a także uporządkowanie wiedzy osób, które takie obowiązki i zadania realizują.

Uczestnicy:

- poznają zasady prowadzenia handlu zagranicznego zgodnie nowymi uregulowaniami prawno-zwyczajowymi, które mogą być wykorzystane do zabezpieczenia interesów firm w zawieranych umowach,
- uzyskają praktyczne porady dotyczące zawierania różnego rodzaju umów na różnych rynkach,
- uzyskają praktyczne wskazówki jak negocjować umowy z partnerem zagranicznym, posługując się argumentami, które pojawiły się w nowych uregulowaniach,
- uzupełnienia i uporządkują podstawową wiedzę o handlu z zagranicą, dokumentach, sposobach rozliczeń, bazach dostawy, źródłach poszukiwania i weryfikacji partnera.

Uczestnicy zdobędą / uzupełnią oraz uporządkują wiedzę na temat:

- systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
- skutecznego analizowania klauzul kontraktowych pod kątem niebezpieczeństw i pułapek,
- zasad interpretacji niebezpiecznych sformułowań w klauzulach handlowych.

Uczestnicy uzyskają / rozwiną umiejętności i zdobędą kompetencje w zakresie:

- posługiwania się klauzulami kontraktowymi w umowach i warunkach ogólnych umów,
- radzenia sobie z różnymi pułapkami przy zawieraniu umów handlowych, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
- zabezpieczania interesów własnej firmy w klauzulach umownych, w tym eliminowania największych zagrożeń.
- rozstrzygania sporów wynikających z różnej interpretacji zapisów umowy.

Adresaci szkolenia:

Szkolenie kierujemy do kadry menedżerskiej i handlowców, pracowników działów sprzedaży i zakupów, eksportu i importu oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie, realizowanie i rozliczanie umów z partnerami zagranicznymi.

Metody szkoleniowe:

wykład, odpowiedzi na pytania, wyjaśnianie wątpliwości i analizowanie przykładów zgodnie z zainteresowaniem uczestników, ćwiczenia.

Program jest realizowany w formie praktycznych warsztatów. Każdy problem omawiany jest z podaniem

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

uzasadnienia prawnego, obowiązujących zwyczajów, a istotniejsze z nich są analizowane na przykładzie konkretnych umów.

Uczestnicy otrzymują obszerny komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

DZIEŃ I

I. NIEZBĘDNA WIEDZA PRAWNO-ORGANIZACYJNA DOT. EKSPORTU I IMPORTU:

1. Jakie należy uwzględnić uwarunkowania prawno-zwyczajowe umów z partnerami zagranicznymi?
2. Jak wybrać prawo właściwe w umowie według nowego Rozporządzenia PE?
3. Gdzie szukać informacji o nowym rynku zagranicznym – kontrahentach, cenach, zasadach wejścia i działania, wiarygodności, rozstrzyganiu spraw spornych, sądzie, wzajemnej uznawalności?
4. Jak posłużyć się Konwencją NZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów?

II. PROCEDURY ETAPU OFERTOWEGO W HANDLU ZAGRANICZNYM:

1. Kiedy umowa została zawarta w formie oferty z partnerami z UE i spoza UE?
2. Jak sporządzić skuteczną ofertę uwzględniając specyfikę różnych rynków?
3. Czyje ogólne warunki umowy będą miały zastosowanie na wypadek sporu?
4. Kto może zawrzeć umowę ze strony partnera zagranicznego i jak to sprawdzić?

III. WYBÓR OGÓLNEJ KONCEPCJI KONTRAKTU (BAZY DOSTAWY I PŁATNOŚCI):

1. Jak dobrać bazę dostawy i czy zawsze będzie miał zastosowanie Incoterms?
2. Czy baza na fakturze musi odpowiadać bazie w dokumentach celnych?
3. Jak zabezpieczyć odroczoną płatność na różnych rynkach?
4. Kiedy posłużyć się akredytywą, gwarancją, inkasem, rachunkiem zastrzeżonym, wekslem?

IV. ZABEZPIECZANIE INTERESÓW W KLAUZULACH KONTRAKTOWYCH:

1. Jak negocjować kary umowne i procedury dochodzenia reklamacji?
2. Jak zabezpieczyć dochodzenie roszczeń z tytułu jakości na różnych rynkach?
3. Kiedy wykorzystać odpowiedzialność umowną, a kiedy odpowiedzialność z mocy prawa?
4. Dlaczego na niektórych rynkach lepiej wybrać arbitraż niż sąd powszechny?
5. Jak i w których obszarach można zwolnić się od odpowiedzialności kontraktowej?
6. Kiedy, jak, gdzie....? Odpowiedzi na problemy uczestników.

V. ĆWICZENIA PRAKTYCZNE:

1. ĆWICZENIA - analiza zapisów w kontraktach i dokumentach w handlu zagranicznym
2. ĆWICZENIA - omówienie sytuacji spornych na podstawie zdjęć z portów, magazynów, terminali

DZIEŃ II

I. ISTOTA PUŁAPEK KONTRAKTOWYCH W UMOWACH KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

1. Ryzyka związane z umową z punktu widzenia sprzedającego i kupującego.
2. Najczęściej spotykane pułapki kontraktowe stosowane przez sprzedających.
3. Pułapki kontraktowe stosowane przez kupujących.
4. Prognozowanie potencjalnych konsekwencji określonych sformułowań, w tym w językach obcych.
5. Problemy wynikające z nieświadomych błędów.
6. Pułapki polegające na zamieszczeniu niekorzystnych sformułowań (przykłady).
7. Pułapki polegające na braku koniecznych uregulowań w umowie (przykłady).

II. PUŁAPKI ETAPU OFERTOWEGO

1. Manipulacyjne wykorzystywanie dokumentów umowy zawieranej w formie oferty.
2. Pułapki związane z zapytaniem ofertowym i ofertą zakupu.
3. Pułapki związane z ofertą.
4. Pułapki związane z zamówieniem (akceptacją oferty).
5. Milczenie jako fakt doniosły prawnie przy zawieraniu umów w formie oferty.
6. Odejście od zasady lustrzanego odbicia przy zamówieniu jako pułapka.
7. Potwierdzenie zamówienia jako potwierdzenie jedynie istotnych elementów umowy i wniesienie zmian.
8. Pułapki związane z listem intencyjnym i umową przedwstępną.

III. PUŁAPKI W KLAUZULACH ZASADNICZYCH UMOWY

1. Manipulacyjne formułowanie klauzul zasadniczych.
2. Pułapki związane z reprezentacją stron oraz zasady weryfikacji reprezentacji i pełnomocnictw.
3. Niebezpieczeństwa wynikające z preambuły i definicji.
4. Niebezpieczeństwa związane z formułowaniem bazy dostawy i jej wykładni (Incoterms, RAFTD, Combiterms) oraz roku edycji wykładni.
5. Pułapki wynikające z najważniejszych form rozliczeń i zabezpieczeń finansowych.
6. Manipulacyjne wykorzystanie klauzul rewizji i waloryzacji ceny.

IV. PUŁAPKI W KLAUZULACH OGÓLNYCH UMOWY (OWS / OWZ)

1. Pułapki wynikające z Konwencji CISG i nowojorskiej oraz zwyczajów.
2. Pułapki związane z karami umownymi i roszczeniem uzupełniającym.
3. Limity odpowiedzialności jako pułapka.

4. Odpowiedzialność za zwłokę a opóźnienie w świetle najnowszych wykładni.
5. Pułapki wynikające z odpowiedzialności z mocy prawa i odpowiedzialności umownej.
6. Przemilczenie wyboru prawa właściwego jako pułapka.
7. Niekorzystne sformułowania w Ogólnych Warunkach Sprzedaży/Zakupu.

V. ĆWICZENIA PRAKTYCZNE:

1. ĆWICZENIA - praktyczna analiza kontraktów zagranicznych i umów krajowych, z wykorzystaniem form audiowizualnych (wyszukiwanie pułapek).
2. ĆWICZENIA - analiza bieżących problemów uczestników z pułapkami w umowach (na przykładach).

MIEJSCE

Miejsce realizacji szkolenia wskazane jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane **ONLINE, stacjonarnie** (w sali szkoleniowej) **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

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

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Jest uznanym specjalistą w zakresie negocjowania, zawierania i rozliczania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, czego wyrazem jest obroniona przez niego w SGH, rozprawa habilitacyjna.

Wiedzę praktyczną zdobywał od ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego.

Prowadził negocjacje handlowe na wszystkich 7 kontynentach. Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce. Od 1983 roku przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców oraz napisał 60 książek, wydanych w kraju i za granicą, w tym poświęcone akredytywie i innym zabezpieczeniom finansowym transakcji.

CENA

1490,00 zł + 23% VAT = 1832,70 zł brutto

1490,00 zł + VAT zw = 1490,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

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

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.