



Fundacja Edukacji
Prawnej



**Prawo w sprzedaży - prawny niezbędnik
handlowca - usługa zdalna**

Numer usługi 2024/02/09/30533/2068938

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie
rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.09.2024 do 12.09.2024

2 189,40 PLN brutto
1 780,00 PLN netto
273,68 PLN brutto/h
222,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo pozostałe
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana dla : • przedstawicieli handlowych • agentów, • key account manager'ów • sales manager'ów • osób prowadzących działalność gospodarczą w zakresie handlu i usług
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	10-09-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Prawo w sprzedaży - prawny niezbędnik handlowca - usługa zdalna" pogłębią wiedzę z zakresu prawa cywilnego, handlowego i gospodarczego w zakresie niezbędnym do świadomego, i skutecznego prowadzenia rozmów handlowych oraz zawierania umów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Świadomie i skutecznie zawiera umowy i prowadzi rozmowy handlowe wykorzystując wiedzę z zakresu prawa cywilnego, handlowego i gospodarczego.	Potrafi prowadzić rozmowy handlowe i zawierać umowy.	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje wiedzę z zakresu prawa cywilnego, handlowego i gospodarczego do prowadzenia rozmów handlowych.	Wywiad swobodny
Identyfikuje techniki zawierania umów na odległość	Zna technologie umożliwiające zawieranie umów na odległość.	Wywiad swobodny
Identyfikuje prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży i dostawy.	Charakteryzuje prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży i dostawy.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Dzień 1:

1. Czy ten kontrahent jest wiarygodny? Jak to ocenić i nie wydać na to ani złotówki.

Podczas tej części warsztatu dowiesz się, w jaki sposób sprawdzić, czy potencjalny kontrahent jest wiarygodny, czy posiada majątek, czy ma długi, jak zabezpieczyć się przed oszustem. Jak poznać informację na temat standingu finansowego przyszłego kontrahenta i to wszystko bez potrzeby zakupu płatnych raportów i analiz.

2. Osobiście, czy przez pełnomocnika? Kto może reprezentować kontrahenta, na jakich zasadach i dlaczego, to nie zawsze jest takie proste.

Podczas tej części warsztatu dowiesz się jakie są zasady reprezentacji poszczególnych kategorii podmiotów funkcjonujących na rynku. Na co zwrócić uwagę, gdy kontrahenta reprezentuje pełnomocnik? Czy zawsze potrzebny jest odrębny dokument pełnomocnictwa i czym różni się pełnomocnictwo od prokury.

3. W jaki sposób i w jakiej formie najlepiej zawrzeć umowę?

Podczas tej części warsztatu dowiesz się mnóstwa przydatnych rzeczy o trybach i formach zawierania umów, a także prawnych uwarunkowaniach związanych z różnymi sytuacjami, w których umowy są zawierane. W jaki sposób zawrzeć umowę na odległość? W jaki sposób wykorzystać nowe technologie w procesie zawierania umów? Czy twoja firma ma dodatkowe obowiązki zawierając umowę z konsumentem lub jednoosobowym przedsiębiorcą? Czy kontrahent może rozwiązać umowę, którą zawarł pod wpływem błędu? Na wszystkie te pytania odpowiemy podczas tej sesji warsztatowej.

4. Jak napisać dobrą umowę lub jak ją zweryfikować, jeśli napisał ją kto inny. Wybrane zagadnienia z zakresu zasad tworzenia, redagowania i wykładni umów.

W ramach tej części warsztatu dowiesz się, w jaki sposób napisać dobrą umowę, jak analizować treść projektu umowy przygotowanego przez kontrahenta, na co zwrócić uwagę, na jakiego rodzaju przepisy i normy prawne lepiej uważać. Poznasz również zasady interpretacji postanowień umownych i dowiesz się co poza zapisami umowy wiąże strony, które ją podpisały.

5. Prawne i faktyczne formy zabezpieczenia prawidłowej realizacji zobowiązań umownych – czyli co zrobić żeby kontrahent miał motywację do wykonania umowy.

Podczas tej części warsztatu dowiesz się mnóstwa przydatnych rzeczy o zabezpieczeniach zobowiązań umownych i to zarówno tych pieniężnych (weksel in blanco, poręczenie cywilne, gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa), jak i niepieniężnych (kara umowna, sankcyjne odstąpienie od umowy, zadek, kaucja gwarancyjna, wykonanie zastępcze). Z jakich zabezpieczeń możesz skorzystać, jak dobrać odpowiednie zabezpieczenie do konkretnej sytuacji, ile kosztują te zabezpieczenia i na co pozwalają.

6. Umowy sprzedaży i umowy dostawy bez tajemnic.

W ramach tej części warsztatu dowiesz się, jakie są prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży i dostawy, jakie dodatkowe postanowienia mogą znaleźć się w tego rodzaju umowach, na co warto zwrócić uwagę zawierając tego rodzaju umowę i czego unikać. Poznasz również te postanowienia umowy sprzedaży i dostawy, na których tle najczęściej dochodzi do sporów między stronami.

7. Treść umowy, a jej późniejsza realizacja – pułapki i błędy.

Co zrobić jeśli kontrahent nie wywiązuje się z zawartej umowy? Dlaczego wadliwie skonstruowana umowa może być przyczyną sporów? Jak istnienie zabezpieczeń faktycznych i prawnych wpływa na realizację umowy? Na wszystkie te pytania odpowiemy podczas tej sesji warsztatowej.

8. Nieuczciwa konkurencja – co to takiego i co za nią grozi.

Podczas tej części warsztatu dowiesz się mnóstwa przydatnych rzeczy o nieuczciwej konkurencji w różnych jej formach. Które informacje pochodzące od kontrahenta podlegają szczególnej ochronie, jako tajemnica przedsiębiorstwa. W jaki sposób mogą reklamować swoją firmę i jej produkty. Czy mogą rozpowszechniać informację o moim konkurencie. Na czym polega niedozwolone naśladownictwo produktów i co to takiego „kłusownictwo pracownicze”. Wreszcie dowiesz się co grozi tobie i twojej firmie w przypadku popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji.

9. Niedozwolone porozumienia ograniczające konkurencję.

W ramach tej części warsztatu dowiesz się, czym są niedozwolone porozumienia ograniczające konkurencję, czym charakteryzują się porozumienia horyzontalne i wertykalne. Poznasz również ryzyka związane z zawieraniem tego rodzaju porozumień.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 1. Czy ten kontrahent jest wiarygodny? Jak to ocenić i nie wydać na to ani złotówki.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 9 2. Osobiście, czy przez pełnomocnika? Kto może reprezentować kontrahenta, na jakich zasadach i dlaczego, to nie zawsze jest takie proste.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 9 3. W jaki sposób i w jakiej formie najlepiej zawrzeć umowę?	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	11:00	11:30	00:30
4 z 9 4. Jak napisać dobrą umowę lub jak ją zweryfikować, jeśli napisał ją kto inny. Wybrane zagadnienia z zakresu zasad tworzenia, redagowania i wykładni umów.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	11:30	12:30	01:00
5 z 9 5. Prawne i faktyczne formy zabezpieczenia prawidłowej realizacji zobowiązań umownych – czyli co zrobić żeby kontrahent miał motywację do wykonania umowy.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	12:30	13:00	00:30
6 z 9 6. Umowy sprzedaży i umowy dostawy bez tajemnic.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 7. Treść umowy, a jej późniejsza realizacja – pułapki i błędy.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	13:30	14:00	00:30
8 z 9 8. Nieuczciwa konkurencja – co to takiego i co za nią grozi.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	14:00	14:30	00:30
9 z 9 9. Niedozwolone porozumienia ograniczające konkurencję.	Grzegorz Dudczak	12-09-2024	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 189,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	273,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Dudczak

Radca prawny, partner Philips & Garnuszewski Spółka Partnerska Radców Prawnych z siedzibą w Poznaniu. Fundator i członek zarządu Fundacji Edukacji Prawnej. Autor szkoleń z zakresu prawa cywilnego, gospodarczego, handlowego oraz prawa własności intelektualnej. Absolwent Kirkpatrick Four Levels® Evaluation Certification Program.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w formacie pdf takie jak prezentacja, case study oraz ćwiczenia praktyczne.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana będzie w godzinach od 9.00 do 15.00.

Usługa zostanie przeprowadzona w wymiarze 8 godzin dydaktycznych (45 min) co daje 6 godzin zegarowych (60 min).

Warunki techniczne

TABELA MINIMALNYCH WYMOGÓW SPRZĘTOWYCH DLA UCZESTNIKA SZKOLENIA

Lp	Wymagany parametr	Opis parametru
1	Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - w przypadku usług doradczych dopuszcza się możliwość korzystania z komunikatorów dostępnych rynkowo, umożliwiających kontakt face to face, przy zapewnieniu rozwiązań umożliwiających monitoring realizowanej usługi	Platforma wspierająca szkolenie: Microsoft Teams
2	Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji	1. Komputer/laptop: Procesor Intel Core i3 5gen, 2,3GHz, 8 GB RAM, HDD 300 MB 2. Tablet: 3 GB RAM 3. Kamera internetowa 360p 4. Mikrofon 5. Głośniki ew. słuchawki
3	Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik	1. Stałe łącze internetowe w dowolnej technologii – światłowod, GSM, Internet kablowy, 2. Min. 10 Mb/s download, 10 Mb/s upload per użytkownik
4	Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów	System operacyjny Windows 7/8/10 w przypadku PC/laptopów, Android w wersji 5.0 w przypadku tabletów, 1. Przeglądarka stron internetowych: Mozilla Firefox (+ Flash dla Win 7/9) lub Chrome lub Edge lub Opera.
5	Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line	Link umożliwiający udział w spotkaniu/szkoleniu będzie dostępny dla zgłoszonej uczestniczki w okresie zaplanowanym na spotkanie/szkolenie

Kontakt



Marta Klisowska

E-mail klisowska@edukacjaprawna.pl

Telefon (+48) 793 792 883