

AVENHANSEN Sp. z
o.o.

Prawo dla Działu Zakupów. Skuteczne i bezpieczne zawieranie umów

Numer usługi 2024/12/10/5061/2456330

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 20.03.2025 do 21.03.2025

2 066,40 PLN brutto

1 680,00 PLN netto

121,55 PLN brutto/h

98,82 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo handlowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników Działów Zakupów.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	18-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem proponowanego szkolenia jest przygotowanie do poprawnego konstruowania umów zakupowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe regulacje prawne związane z zawieraniem umów	Wymienia i opisuje podstawowe regulacje prawne obowiązujące podczas zawierania umów	Wywiad swobodny
Definiuje zasady wprowadzenia do konkretnej umowy właściwych zabezpieczeń	Opisuje sposoby zabezpieczenia płatności	Wywiad swobodny
	Definiuje różnice i podobieństwa między zaliczką, zadatkiem a przedpłatą	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje czym jest gwarancja i rękojmia w umowach handlowych	Wywiad swobodny
Opisuje metody pozwalające na zabezpieczenie swoich interesów, aby skutecznie dochodzić swoich praw i roszczeń w przypadku potencjalnych sporów	Charakteryzuje czym jest klauzula bezpieczeństwa w kontraktach handlowych	Wywiad swobodny
	Opisuje sposób dokumentowania wykonania umowy	Wywiad swobodny
	Wymienia rodzaje dokumentów poświadczających wykonanie umowy	Wywiad swobodny
Monitoruje proces konstruowania i podpisywania umów zakupowych	Opisuje zasady weryfikacji pozwalające na prawidłowe monitorowanie procesu sporządzania umów zakupowych w firmie	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

Celem szkolenia jest pozyskanie praktycznych umiejętności prawidłowego sporządzania umów w zależności od danego kontrahenta.

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę i umiejętności na temat:

- jak rozpoznać kontrahenta
- jakich zapisów użyć aby umowa była ważna i skuteczna
- które zapisy umowy są zawsze obowiązkowe
- jak najlepiej zabezpieczyć własne interesy

Szkolenie polecamy dla osób odpowiedzialnych za zawieranie umów, m.in.: przedsiębiorców, pracowników działów handlowych, office managerów, pracowników urzędów i instytucji,

- wszystkich osób zainteresowanych umowami w obrocie gospodarczym.

MODUŁ I. ZAGADNIENIA WSTĘPNE - PRZYGOTOWANIE WSPÓŁPRACY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Czynności poprzedzające zawarcie umowy (ogłoszenia, reklamy, cenniki, listy intencyjne)
2. Badanie sytuacji kontrahenta
3. Reprezentacja podmiotów przy zawieraniu umów
4. Zakres odpowiedzialności osób podpisujących umowy
5. Prawa i obowiązki stron podczas negocjacji
6. Nieuczciwe negocjacje a zabezpieczenie własnych interesów
7. Umowa przedwstępna jako zapowiedź umowy głównej (specyfika umowy przedwstępnej, skutki jej niewykonania)

MODUŁ II. KONSTRUOWANIE UMOWY I JEJ ZAWARCIE (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Poprawna konstrukcja zapytania ofertowego
2. Zawarcie umowy (zdolność prawna, zdolność do czynności prawnych)
3. Formy zawierania umów i skutki prawne niezachowania przepisanej formy
4. Elementy umowy (obligatoryjne, fakultatywne, niedozwolone postanowienia umowne)
5. Kluczowe zapisy w umowach z dostawcami
6. Obowiązki i uprawnienia stron
7. Wady oświadczeń woli w umowach
8. Skutki zawarcia umów
9. Pułapki prawne w umowach - praktyczne rozwiązania

MODUŁ III. CENA W KONTRAKTACH ZAKUPOWYCH - ASPEKTY PRAWNE (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Określenie wartości przedmiotu umowy
2. Wpływ warunków handlowych na poziom cen
3. Termin i forma płatności
4. Dobór właściwej formy płatności do konkretnej umowy
5. Praktyczne aspekty dotyczące formy zapłaty

MODUŁ IV. PRZEKSZTAŁCANIE UMÓW (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)

1. Zmiana treści umowy
2. Zmiana podmiotów umowy (zmiana wierzyciela, dłużnika)
3. Anektowanie obowiązujących umów
4. Sposoby renegotjowania warunków umowy
5. Skutki prawne modyfikacji umów

MODUŁ V. RODZAJE ZABEZPIECZEŃ W UMOWACH ZAKUPOWYCH I ICH DOBÓR W ZALEŻNOŚCI OD UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Zabezpieczenie wykonania umowy - zasady ogólne
2. Sposoby zabezpieczenia płatności
3. Zaliczka, zadatek a przedpłata podobieństwa i różnice
4. Odsetki (wysokość, rodzaje), a kary umowne
5. Odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych - zmiany w przepisach w 2020 r.
6. Szczególne możliwości rozliczenia umowy (potrącenie, cesja wierzytelności)
7. Gwarancja i rękojmia w umowach handlowych

8. Klauzule bezpieczeństwa w kontraktach handlowych

MODUŁ VI. WYKONANIE UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Sposoby rozwiązywania problemów przy zawieraniu i realizacji umów
2. Tryb odbioru wykonania umowy
3. Odpowiedzialność dostawcy - zagadnienia prawne
4. Kary i odszkodowania w umowach
5. Uprawnienie kupującego do żądania obniżenia ceny
6. Dochodzenie roszczeń (przedsądowe, sądowe - charakterystyka, rodzaje)

MODUŁ VII. DOKUMENTOWANIE WYKONANIA UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)

1. Sposób dokumentowania wykonania umowy
2. Rodzaje dokumentów poświadczających wykonanie umowy
3. Zależność między rodzajem zawartej umowy a wynikającą z niej dokumentacją
4. Faktura VAT jako jeden ze sposobów dokumentowania wykonania umowy
5. Protokoły odbiorów - częściowe, końcowe

MODUŁ VIII. ANALIZA TREŚCI WYBRANYCH UMÓW GOSPODARCZYCH (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)

1. Umowa sprzedaży
2. Umowa dostawy
3. Umowa o roboty budowlane
4. Inne umowy najczęściej spotykane w praktyce
5. Znaczenie orzecznictwa w rozstrzyganiu wątpliwości prawnych

MODUŁ IX. WALIDACJA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

- prezentacja Power Point
- interaktywny wykład
- warsztaty
- case study - analiza przypadku

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/prawo-dla-dzialu-zakupow-skuteczne-i-bezpieczne-zawieranie-umow-2025-03-20-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 MODUŁ I. ZAGADNIENIA WSTĘPNE - PRZYGOTOWANIE WSPÓŁPRACY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	20-03-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 MODUŁ II. KONSTRUOWANIE UMOWY I JEJ ZAWARCIE (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	20-03-2025	11:30	13:30	02:00
3 z 11 Przerwa obiadowa	Łukasz Miętkowski	20-03-2025	13:30	14:00	00:30
4 z 11 MODUŁ III. CENA W KONTRAKTACH ZAKUPOWYCH - ASPEKTY PRAWNE (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	20-03-2025	14:00	15:30	01:30
5 z 11 MODUŁ IV. PRZEKSZTAŁCENIE UMÓW (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)	Łukasz Miętkowski	20-03-2025	15:30	17:00	01:30
6 z 11 MODUŁ V. RODZAJE ZABEZPIECZEŃ W UMOWACH ZAKUPOWYCH I ICH DOBÓR W ZALEŻNOŚCI OD UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	21-03-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 11 MODUŁ VI. WYKONANIE UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	21-03-2025	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 MODUŁ VII. DOKUMENTOWANIE WYKONANIA UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	21-03-2025	11:30	13:00	01:30
9 z 11 Przerwa obiadowa	Łukasz Miętkowski	21-03-2025	13:00	13:30	00:30
10 z 11 MODUŁ VIII. ANALIZA TREŚCI WYBRANYCH UMÓW GOSPODARCZYCH (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)	Łukasz Miętkowski	21-03-2025	13:30	16:00	02:30
11 z 11 walidacja	-	21-03-2025	16:00	16:15	00:15

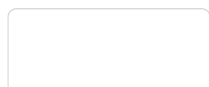
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 066,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,55 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



Łukasz Miętkowski

Świadczy stałą obsługę prawną spółek kapitałowych działających na rynku polskim i niemieckim w zakresie prawa gospodarczego, cywilnego, karnego oraz karno – skarbowego związaną także z odpowiedzialnością członków organów spółek za podejmowane działania; reprezentuje podmioty gospodarcze przed sądami oraz organami administracji. Doradza przy planowaniu optymalizacji podatkowych oraz inwestycyjnych. Przygotowuje kompleksowe działania nakierowane na obowiązek ochrony środowiska informacyjnego - ochrony danych osobowych, ochrony informacji niejawnych i dostępu do informacji publicznej.

Sekretarz Zespołów Ekspertów w Ministerstwie Sprawiedliwości.

Trener prawa współpracujący z największymi wydawnictwami i firmami szkoleniowymi w Polsce.

Wieloletni pracownik i konsultant wiodących kancelarii prawnych.

Doradca biznesowy i prawny klientów instytucjonalnych.

Autor publikacji z zakresu prawa karnego.

Przygotowuje kompleksowe działania nakierowane na obowiązek ochrony środowiska informacyjnego - ochrony danych osobowych, ochrony informacji niejawnych i dostępu do informacji publicznej.

Adwokat – Członek Izby Adwokackiej w Krakowie. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Doktorant w Katedrze Prawa Karnego Materialnego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego

Zdobyte podczas wieloletniej edukacji prawniczej wykształcenie dało mi podstawę do kontynuowania nauki prawa na dalszych etapach rozwoju naukowego na studiach doktoranck

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%).

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia:

Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

1 godzina szkolenia = 45 minut

Adres

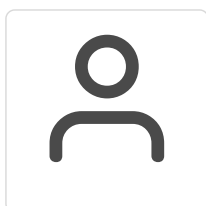
ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

CENTRUM SZKOLENIOWE WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452