



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



Umowy zakupowe w 2025 roku – na co kupiec musi uważać podpisując umowy z dostawcami?

Numer usługi 2025/01/30/7829/2531689

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 24.06.2025 do 24.06.2025

1 033,20 PLN brutto
840,00 PLN netto
147,60 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo handlowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Usługę adresujemy do:</p> <p>szeferów i pracowników działów zakupów i zaopatrzenia</p> <p>szeferów i pracowników działów inwestycji</p> <p>kierowników i specjalistów działów logistyki</p> <p>kierowników i specjalistów działów sprzedaży</p> <p>pracowników działów umów i działów prawnych</p> <p>wszystkich, którzy uczestniczą w procesie zawierania umów i ustalania warunków sprzedaży</p>
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	23-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do tworzenia i zabezpieczenia umów zakupowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik omawia zagadnienia związane z zawieraniem umów	<ul style="list-style-type: none">- omawia stosowane w obrocie formularze i procedury składania zamówień- omawia rodzaje umów zawieranych w dziale zakupów- omawia sposoby weryfikowania kontrahentów- omawia stosowanie klauzul w umowach zakupowych- omawia jak ustalać ceny, sposoby płatności oraz terminy w umowach zakupowych	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje sposoby zabezpieczenia umów zakupowych	<ul style="list-style-type: none">- omawia jak sformułować karę umowną w umowie zakupowej- omawia zasady stosowania gwarancji należytego wykonania- omawia stosowanie zabezpieczeń płatności, których ustanowienia może domagać się sprzedający	Test teoretyczny
Uczestnik omawia sposoby rozwiązywania problemów w umowach zakupowych	<ul style="list-style-type: none">- omawia zasady dokonywania rewizji ceny i zawierania klauzul w umowach- omawia jak realizować uprawnienia z tytułu rękojmi- omawia jak realizować uprawnienia z tytułu gwarancji- omawia procedury dotyczące napraw, wymian i zwrotów towarów	Test teoretyczny

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

Usługa skierowana do szefów i pracowników działów zakupów, zaopatrzenia, logistyki, umów, działów prawnych

Usługa realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/szkolenie-dla-kupcow-umowy-zakupowe>

Kupiec strażnikiem warunków i ciągłości współpracy z dostawcami

Negocjacje, zapytanie ofertowe i oferta

- jakie elementy powinno zawierać zapytanie ofertowe?
- czy oferta zawsze stanowi odpowiedź na zapytanie ofertowe?
- co wiąże strony – ogólne warunki zakupów czy ogólne warunki sprzedaży?
- jakie pułapki zawierają ogólne warunki?
- negocjacje – granice działania w świetle przepisów prawa?
- z jaką chwilę dochodzi do zawarcia umowy lub przyjęcia oferty?
- zastrzeżenie poufności oraz tajemnica przedsiębiorstwa
- co oznacza milczenie kontrahenta? Czy milczenie wywołuje skutki prawne?
- elektroniczne negocjacje i zawierania umów
- jak zweryfikować kontrahentów? Jakie dokumenty warto pozyskać?

Kto jest uprawniony składać zamówienia zakupowe i jak zweryfikować, czy ofertę złożyła osoba uprawniona?

- osoby uprawnione do działania w imieniu działu zakupów
- kto jest uprawniony do działania w imieniu działu sprzedaży w zakresie złożenia oferty i negocjacji warunków
- umocowanie pełnomocników i prokurentów w aspekcie umów zakupowych
- zakres umocowania pracowników działów zakupów oraz odpowiedzialność względem pracodawcy
- stosowane w obrocie formularze i procedury składania zamówień

Jakie umowy zawiera dział zakupów i jakie najczęściej popełnia błędy niewłaściwie identyfikując rodzaj umowy?

- kiedy w miejsce przyjęcia oferty dział zakupów powinien podpisać umowę?
- jaka jest różnica pomiędzy listem intencyjnym, umową przedwstępną a umową przyrzeczoną?
- jaka jest różnica pomiędzy umową sprzedaży a dostawą?
- jaka jest różnica pomiędzy umową najmu i umową dzierżawy?
- jaka jest różnica pomiędzy umową zlecenia, umową o dzieło a umową o świadczenie usług?
- kiedy warto podpisać umowę najmu lub leasingu w miejsce umowy zakupowej?
- umowy ramowe a oferta w dziale zakupów
- kiedy umowa zakupowa jest umową o roboty budowlane?

Ustalanie warunków współpracy w umowach zakupowych

- jakie klauzule najczęściej są stosowane w umowach zakupowych?
- ustalenie ceny w umowach zakupowych
- ustalenie sposobu płatności oraz terminów w umowie zakupowej
- możliwość korzystania z podwykonawców a odpowiedzialność wobec zamawiającego
- obowiązki informacyjne stron umowy

Sposoby zabezpieczenia umów zakupowych

- jakie sposoby zabezpieczenia umów zakupowych są najczęściej stosowane?
- jak poprawnie sformułować karę umowną w umowie zakupowej?
- kiedy ustanowienie kary umownej w umowie zakupowej jest bezskuteczne?
- jaka jest różnica pomiędzy zaliczką, zadatkiem a przedpłatą?
- gwarancja należytego wykonania
- zabezpieczenia płatności, których ustanowienia może domagać się sprzedający – gwarancja bankowa, poręczenie, ubezpieczenie, itd.

Problemy w umowach zakupowych i sposób ich rozwiązywania

- czy siła wyższa może mieć wpływ na realizację umów zakupowych?
- łańcuchy dostaw a siła wyższa oraz nadzwyczajna zmiana stosunków gospodarczych
- zmiana okoliczności w świetle postanowień umowy zakupowej i przepisów
- na czym polega ugoda w aspekcie umów zakupowych? Jak traktować wzajemne ustępstwa stron?
- rewizja ceny – klauzula w umowach i przepisy
- czy się różni rozwiązanie umowy od wypowiedzenia oraz od odstąpienia od umowy?
- jak realizować uprawnienia z tytułu rękojmi?
- jak realizować uprawnienia z tytułu gwarancji?
- naprawa, wymiana i zwrot towaru, itd.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – część I	Trener Effectu	24-06-2025	08:30	10:00	01:30
2 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	24-06-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – część II	Trener Effectu	24-06-2025	10:15	11:45	01:30
4 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	24-06-2025	11:45	12:00	00:15
5 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – część III	Trener Effectu	24-06-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	24-06-2025	13:30	13:45	00:15
7 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – część IV	Trener Effectu	24-06-2025	13:45	14:30	00:45
8 z 8 Umowy zakupowe w 2025 roku – WALIDACJA-test	-	24-06-2025	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 033,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Effectu

Radca prawny, wspólnik w kancelarii prawnej

z olbrzymią praktyką i wieloletnim doświadczeniem w obsłudze prawnej przedsiębiorstw z różnych branż, zawieraniu korzystnych umów gospodarczych, obsłudze organów spółek oraz doradztwie. Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie i studiów podyplomowych „Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej w Praktyce” oraz „Prawo Rosyjskiej Federacji”.

Wybitny, charyzmatyczny wykładowca, od 15 lat prowadzi szkolenia z różnych dziedzin prawa.

Posiada praktyczną wiedzę i bogate doświadczenie w zakresie prawa gospodarczego w szczególności prawa spółek, umów w obrocie gospodarczym, prawa handlowego, prawa cywilnego, prawa pracy i cywilnoprawnych form zatrudnienia, windykacji należności, prawa administracyjnego, w tym postępowania przed organami administracji publicznej, przygotowywania i negocjowania umów, oraz wszelkich spraw związanych z obrotem nieruchomościami

Jest znana z umiejętności mówienia o skomplikowanych terminach prawnych, ludzkim językiem zrozumiałym dla przedsiębiorców i nie prawników.

Realizowała projekty szkoleniowe zarówno na rzecz sektora prywatnego jak i publicznego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie PDF.

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **oferę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Link do usługi otrzymują uczestnicy dzień przed szkoleniem (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

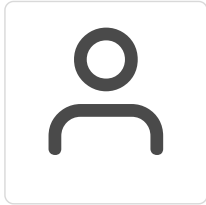
W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, kamerą i mikrofonem.

Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.

Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.

Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzania. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689