



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)



Umowy Handlowe – zagadnienia praktyczne

Numer usługi 2025/03/24/8291/2645279

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.04.2025 do 14.04.2025

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo handlowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Handlowcy• Personel administracyjny• Przedsiębiorcy samodzielnie negocjujący umowy• Inne osoby zainteresowane poszerzeniem wiedzy w zakresie umów handlowych i prawa handlowego
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	13-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Zbudowanie podstawowej wiedzy z zakresu prawa umów

Przygotowanie do samodzielnego negocjowania umów

Zbudowanie wiedzy o elementach umów kluczowych z punktu widzenia ich późniejszej realizacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Zrozumienie podstaw prawa umów</p> <p>Umiejętność identyfikacji kluczowych elementów umowy</p> <p>Przygotowanie do negocjacji</p> <p>Zdolność do zabezpieczania interesów stron umowy</p>	<p>Uczestnicy będą potrafili wyjaśnić podstawowe zasady prawa umów, w tym zasady swobody umów oraz uprawnienia stron w procesie zawierania umów.</p> <p>Uczestnicy będą w stanie zidentyfikować i omówić kluczowe elementy umowy sprzedaży, dostawy i zlecenia, a także rozpoznać istotne postanowienia umowne.</p> <p>Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do samodzielnego prowadzenia negocjacji umownych, w tym rozumienie procesu negocjacyjnego oraz znaczenia dobrej i złej wiary.</p> <p>Uczestnicy będą potrafili zaproponować i ocenić różne formy zabezpieczeń umownych, które chronią interesy sprzedawców i dostawców.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Znajomość zasad dotyczących rękojmi i odpowiedzialności za produkt</p> <p>Umiejętność rozwiązywania problemów związanych z reklamacjami</p>	<p>Uczestnicy będą w stanie wyjaśnić różnice między rękojmią a odpowiedzialnością za produkt, a także znać obowiązki sprzedawcy w przypadku reklamacji.</p> <p>Uczestnicy będą potrafili zidentyfikować uprawnienia klientów w przypadku reklamacji oraz stosować odpowiednie procedury w tym zakresie.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Zrozumienie kar umownych i odpowiedzialności odszkodowawczej</p> <p>Znajomość zasad ochrony danych osobowych</p>	<p>Uczestnicy będą potrafili wyjaśnić funkcję kar umownych oraz zasady ich zastrzegania, a także rozumieć podstawy odpowiedzialności odszkodowawczej.</p> <p>Uczestnicy będą zrozumieć, jakie dane osobowe powinny być uwzględnione w umowach oraz jakie są obowiązki związane z ochroną danych osobowych w kontekście zawierania i wykonywania umów.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność zastosowania wiedzy w praktyce	Uczestnicy wezmą udział w pracy na case studies, co pozwoli im zastosować zdobytą wiedzę w praktycznych sytuacjach związanych z zawieraniem umów.	Test teoretyczny
Zwiększenie pewności siebie w obrocie prawnym	Uczestnicy po ukończeniu szkolenia będą bardziej pewni siebie w procedowaniu umów z kontrahentami, co wpłynie pozytywnie na ich działalność zawodową.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia Uczestnik otrzymuje imienne zaświadczenie o ukończeniu szkolenia wraz z opisem osiągniętych efektów uczenia się.

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

Tak, zaświadczenie stanowi potwierdzenie osiągnięcia założonych efektów uczenia się w programie szkolenia na podstawie walidacji w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji.

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

Dokument potwierdza ukończenie procesu szkoleniowego, zapewniając zastosowanie rozwiązań rozdzielających procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Test zostanie zweryfikowany przez osobę wskazaną jako walidator szkolenia.

Program

Zagadnienia ogólne dotyczące zasad zawierania umów.

- A) Zasada swobody umów.
- B) Osoby upoważnione do zawarcia umowy.
- C) Zawieranie umów pomiędzy przedsiębiorcami.
- D) Praca na Case studies

Proces negocjacji umowy

- A) Elementy procesu negocjacyjnego.
- B) Renegocjacja umów już zawartych.
- C) Dobra i zła wiara w negocjacjach.
- D) List intencyjny i umowa przedwstępna.
- E) Niedozwolone postanowienia umowne.
- F) Praca na Case studies

Umowa sprzedaży, dostawy i zlecenia

Elementy umowy sprzedaży, dostawy i zlecenia.

Forma umowy.

Elementy istotne z punktu widzenia interesu stron umowy. Kluczowe postanowienia umowne.

Praca na Case studies.

Formy zabezpieczenia stron umowy

- A) Typowe rozwiązania umowne zabezpieczające sprzedawców i dostawców.
- B) Zabezpieczenia obowiązku zapłaty ceny.
- C) Zabezpieczenie wykonania innych obowiązków umownych.
- D) Praca na Case studies.

Umowy o zachowaniu obowiązku poufności

- A) Zakres i przedmiot umowy o zachowaniu poufności.
- B) Elementy istotne z punktu widzenia interesów stron umowy.
- C) Co warto negocjować w umowach NDA?
- D) Case studies.

Rękojmia i odpowiedzialność za produkt jako element umowy

- A) Czym jest rękojmia a czym odpowiedzialność za produkt?
- B) Obowiązki sprzedawcy w przypadku rękojmi.
- C) Realizacja rękojmi w przypadku konsumenta i przedsiębiorcy.
- D) Terminy realizacji roszczeń z tytułu rękojmi.
- E) Case studies.

Reklamacje towaru i uprawnienia klientów

- A) Czym od strony prawnej jest reklamacja towarów?
- B) Uprawnienia Klienta w przypadku reklamacji.
- C) Reklamacja a uprawnienia z rękojmi.

D) Case studies.

Kary umowne, odpowiedzialność odszkodowawcza i zasady ich zastrzegania

Do czego służy kara umowna?

Czym jest odpowiedzialność odszkodowawcza?

Podstawy zastrzegania naliczania kar umownych.

Jak negocjować postanowienia o karach umownych?

Case studies.

Ochrona danych osobowych przy zawieraniu i wykonywaniu umów

A) Jakie dane powinny znaleźć się w umowie?

B) Jakie są obowiązki z zakresu ochrony danych osobowych w związku z zawarciem umowy?

C) Case studies.

Podsumowanie i pytania uczestników

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia.

Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach zegarowych - 8 godzin (1 godzina=60 minut).

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów szkolenia. Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz
2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Zagadnienia ogólne dotyczące zasad zawierania umów, Proces negocjacji umowy, Umowa sprzedaży, dostawy i zlecenia	Magdalena Druzic	14-04-2025	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania szkolenia)	Magdalena Druzic	14-04-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 6 Formy zabezpieczenia stron umowy, Umowy o zachowaniu obowiązku poufności	Magdalena Druzic	14-04-2025	12:30	14:00	01:30
4 z 6 Rękojmia i odpowiedzialność za produkt jako element umowy, Reklamacje towaru i uprawnienia klientów, Kary umowne, odpowiedzialność odszkodowawcza i zasady ich zastrzeżenia	Magdalena Druzic	14-04-2025	14:00	15:30	01:30
5 z 6 Ochrona danych osobowych przy zawieraniu i wykonywaniu umów	Magdalena Druzic	14-04-2025	15:30	16:15	00:45
6 z 6 Walidacja	-	14-04-2025	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Druzic

Trener, radczyni prawna wspierająca na co dzień rozwój biznesu swoich klientów. Wspólnik w kancelarii Gut i Wspólnicy Kancelaria Prawna sp. k..

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Radca prawny wpisany na listę radców prawnych prowadzoną przez Okręgową Izbę Radców Prawnych w Krakowie. Ukończyła studia podyplomowe Prawo Własności Intelektualnej prowadzone przez Katedrę Prawa Własności Intelektualnej UJ oraz studia podyplomowe z zakresu bezpieczeństwa informacji prowadzone przez Katedrę Polityki Gospodarczej WPIA UJ. Mediator wpisany na listę mediatorów Centrum Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie.

Posiada bogate doświadczenie w zakresie doradztwa prawnego dla przedsiębiorców oraz prowadzenia sporów sądowych, w tym z udziałem przedsiębiorców zagranicznych. Specjalizuje się w prawie gospodarczym, prawie własności intelektualnej, prawie ochrony danych osobowych i prowadzeniu sporów sądowych.

Oprócz wykonywania zawodu radcy prawnego prowadzi szkolenia, w których przybliży uczestnikom zawite meandry prawa. Jej celem jest możliwie najprostsze wyjaśnienie pojęć prawnych i przekazanie wiedzy w formie zrozumiałej dla odbiorcy. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu prawa ochrony danych osobowych, prawa gospodarczego, prawa pracy oraz prawa nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz certykat potwierdzający kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10),

Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s Kody dostępne

Kontakt



Alina Krasoń-Stajniak

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507