



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 394 oceny

Prawo dla Działu Zakupów. Skuteczne i bezpieczne zawieranie umów

Numer usługi 2025/04/29/5061/2716345

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 11.12.2025 do 12.12.2025

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

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów zakupów i wszystkich osób które w swojej pracy zawierają lub będą zawierały umowy zakupowe.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

09-12-2025

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. Uczestnicy zostaną również przygotowani do zabezpieczenia swoich interesów, aby skutecznie dochodzić swoich praw i roszczeń w przypadku potencjalnych sporów.

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 zakupowych	Wymienia podstawowe regulacje prawne obowiązujące podczas zawierania umów zakupowych.	Test teoretyczny
Definiuje zasady wprowadzenia do konkretnej umowy zakupowej właściwych zabezpieczeń	Opisuje metody zabezpieczenia płatności	Test teoretyczny
	Definiuje różnice między zaliczką a zadatkiem	Test teoretyczny
	Charakteryzuje czym jest gwarancja i rękojmia w umowach handlowych	Test teoretyczny
Opisuje metody pozwalające na zabezpieczenie swoich interesów, aby skutecznie dochodzić swoich praw i roszczeń w przypadku potencjalnych sporów	Definiuje czym różni się klauzula odsetkowa od klauzuli kary umownej	Test teoretyczny
	Wskazuje metody rozliczania kontrahenta w przypadku zwłoki lub opóźnienia	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady ponoszenia odpowiedzialności uzależnione od formy prowadzenia działalności gospodarczej	Test teoretyczny
	Opisuje zasady weryfikacji reprezentacji pozwalające na prawidłowe monitorowanie procesu sporządzania umów zakupowych w firmie	Test teoretyczny
Monitoruje proces konstruowania i podpisywania umów zakupowych		

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

Podczas szkolenia zostaną poruszone zagadnienia odnoszące się do analizy czynności poprzedzających zawarcie umowy, konstrukcji zapytania ofertowego oraz praw i obowiązków stron podczas negocjacji warunków umowy. Przedstawione zostaną krok po kroku kolejne etapy konstruowania umowy aż do jej zawarcia. Zaprezentowane zostaną ponadto sytuacje, w których dochodzi do zmian w umowie i jej przekształceń oraz skutków prawnych dokonanych modyfikacji. Wnikliwej analizie zostaną poddane zabezpieczenia stosowane w umowach zakupowych, ich rodzaje i właściwy dobór, by jak najlepiej zabezpieczyć wykonanie umowy i interesy obu stron.

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 renegocjowania 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 - test teoretyczny jest rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

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

Proporcja zajęć teoretycznych do praktycznych to 40/60

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/prawo-dla-dzialu-zakupow-skuteczne-i-bezpieczne-zawieranie-umow-2025-12-11-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 - PRZYGOTOWANI E WSPÓŁPRACY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	11-12-2025	10:05	11:30	01:25

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	11-12-2025	11:30	13:30	02:00
3 z 11 Przerwa obiadowa	Łukasz Miętkowski	11-12-2025	13:30	14:05	00:35
4 z 11 MODUŁ III. CENA W KONTRAKTACH ZAKUPOWYCH - ASPEKTY PRAWNE (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	11-12-2025	14:05	15:30	01:25
5 z 11 MODUŁ IV. PRZEKSZTAŁCENIE UMÓW (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)	Łukasz Miętkowski	11-12-2025	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	12-12-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 11 MODUŁ VI. WYKONANIE UMOWY (prezentacja, interaktywny wykład, case study)	Łukasz Miętkowski	12-12-2025	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	12-12-2025	11:30	13:00	01:30
9 z 11 Przerwa obiadowa	Łukasz Miętkowski	12-12-2025	13:00	13:35	00:35
10 z 11 MODUŁ VIII. ANALIZA TREŚCI WYBRANYCH UMÓW GOSPODARCZYCH (prezentacja, interaktywny wykład, case study, warsztat)	Łukasz Miętkowski	12-12-2025	13:35	15:45	02:10
11 z 11 WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	12-12-2025	15:45	16:00	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

Trener prawa z 10 letnim doświadczeniem. 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.

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

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” .

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

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

al. Aleje Jerozolimskie 49/4

00-697 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe ALEJE 49

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452