



UMOWY HANDLOWE W OBROTCIE GOSPODARCZYM W 2025 ROKU

Numer usługi 2025/10/09/7829/3068741

1 094,70 PLN brutto
890,00 PLN netto
182,45 PLN brutto/h
148,33 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,5 / 5

575 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 06:00 h
- 📅 22.05.2026 do 22.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Prawo handlowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie kierujemy do:

- Kierowników i specjalistów działów zakupów, zaopatrzenia, inwestycji i logistyki
- Kierowników i specjalistów działów prawnych i przetargów
- Dyrektorów handlowych i finansowych
- Członków zarządów przedsiębiorstw
- Osób odpowiedzialnych za prawidłowe sporządzanie, zawieranie umów oraz egzekwowanie roszczeń w sprawach spornych

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

35

Data zakończenia rekrutacji

21-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

6

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 "UMOWY HANDLOWE W OBROTCIE GOSPODARCZYM W 2025 ROKU" przygotowuje do samodzielnego przygotowania i zawierania umów handlowych korzystnych dla firmy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik omawia zagadnienia związane z przygotowaniem do zawarcia umowy	<ul style="list-style-type: none">- omawia jak przygotować dokumentację- omawia sposób sprawdzania wiarygodności kontrahentów w oparciu o KRS, CEiDG- omawia wybór czasu i miejsca podpisania umowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia zawieranie umów handlowych zgodnie z obowiązującymi przepisami	<ul style="list-style-type: none">- omawia jak pisać i zawierać umowy handlowe- omawia wprowadzanie zmian w treściach umów- omawia jak kontrolować terminy realizacji umów- omawia jak rozliczać się z kontrahentami- omawia jak rozwiązywać umowy i odstępować od umów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 osób zawierających umowy handlowe

Usługa online w czasie rzeczywistym, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, bez podziału na grupy.

Uczestnik powinien posiadać komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu, wyposażony w kamerę, głośnik i mikrofon.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie 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/umowy-handlowe-w-obrocie-gospodarczym-umowy-handlowe-umowy-z-dostawcami?date=80172>

I. Etap pierwszy

Z perspektywy ochrony interesów przedsiębiorcy najważniejszy jest etap przed zawarciem umowy. Wtedy można sprawdzić wiarygodność kontrahenta, przemyśleć ryzyka związane z daną umową, zastanowić się nad treścią przyszłej umowy, zabezpieczeniem interesów firmy, czy wreszcie zapoznać się z propozycją umowy przedstawianą przez partnera i przedstawić własne kontrproponycje.

Przed zawarciem umowy

1. Z kim chcę zawrzeć umowę?

- Jak sprawdzić kontrahenta w oparciu o KRS, CEiDG?
- Na co zwracać uwagę gdy nie ma możliwości wyboru innego partnera?
- Jakiego mogą być pułapki przy wyborze kontrahenta zagranicznego?

2. Kto będzie zawierać umowę?

- Kto może zawrzeć umowę w imieniu kontrahenta?
- Jaka jest rola pełnomocnika? I jak go ustanowić?
- Jaka jest rola prokurenta?
- Co to jest reprezentacja łączna?
- Co się stanie jeżeli umowę zawrze osoba nieuprawniona?

3. Gdzie i kiedy będzie umowa zawarta?

- Jakiego ma znaczenie miejsce i czas zawarcia umowy?

4. W jaki sposób umowa zostanie zawarta?

- Czy któryś z kontrahentów wykorzystuje wzory umów, ogólne warunki?
- Czy warto samemu przygotować ogólne warunki dostawy/sprzedaży/usługi?
- Czy i kiedy takie wzorce są wiążące?
- Co w sytuacji gdy obie strony posługują się ogólnymi warunkami?
- Czy kieruję oferty do swoich kontrahentów?
- Kiedy umowa jest zawarta przez ofertę?
- Jak długo oferta wiąże?
- Czy ofertę można zmienić/ wycofać/ odwołać?
- Jakiego znaczenie mają reklamy czy cenniki?
- Czy prowadzę negocjacje z klientami?
- Kiedy negocjacje są wiążące?
- Jak wygląda odpowiedzialność za zerwanie negocjacji?
- Zawieranie umów przez aukcję przetarg, platformy.
- Jakiego ma znaczenie list intencyjny?
- Jakiego ma znaczenie zawarcie umowy przez Internet?

5. W jakiej formie mam zawrzeć umowę?

- Czy wystarczy zawrzeć umowę ustnie?
- Jakiego ma znaczenie mail, faks, rozmowa telefoniczna?
- Kiedy trzeba zawrzeć umowę na piśmie? I jak to zrobić?
- Nowości prawne w obszarze zawierania umów handlowych.
- Co prawo rozumie pod pojęciem dokumentu?
- Jakiego znaczenie ma mail lub SMS?
- Jakiego są skutki zawarcia umowy drogą elektroniczną?
- Czy ustna umowa wystarczy?
- Kiedy mail jest formą pisemną?
- Kiedy trzeba udać się do notariusza?

6. Czy i kiedy warto zawrzeć umowę przedwstępną?

- Czy trzeba spisać umowę przedwstępną?
- Co w sytuacji, gdy nie dojdzie do zawarcia umowy przyrzeczonej?

7. Kiedy warto wykorzystać umowę ramową?

8. Kiedy warto wykorzystać umowę na wyłączność?

II. Etap drugi

Spisujemy umowę – czyli co w niej zawrzeć by się chronić?

1. Jakie klauzule warto zawrzeć w umowie dla ochrony swoich interesów?

2. Co daje przedsiębiorcy a czym grozi

- Kara umowna
- Odsetki umowne
- Klauzula o odstąpieniu

3. Czy warto i kiedy zamieszczać klauzule nadzwyczajne

- Klauzula waloryzacyjna
- Klauzula nadzwyczajnej zmiany okoliczności
- Jakie klauzule warto wpisać do umowy a jakich unikać?
- Jak sformułować poszczególne klauzule umowy? (co do ceny, towaru, usługi i wiele innych).

4. Zadek a zaliczka – czym się w praktyce różnią?

5. Jak można zabezpieczyć realizację umowy?

- Czemu służy poręczenie?
- Po co są gwarancje bankowe/ ubezpieczeniowe i kiedy z nich korzystać?
- Czym jest przewłaszczenie?
- Czy warto korzystać z weksla?
- Na czym polega oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji?
- Czemu służy zastaw a czemu hipoteka?
- Czym jest siła wyższa?

6. Na co zwracać uwagę w umowach z partnerami zagranicznymi?

- Jaki sąd będzie rozstrzygał spór?
- Jakie prawo znajdzie zastosowanie?
- Jakie znaczenie mają wersje językowe umowy?

III. Etap trzeci

Realizujemy umowę, jej wykonanie

1. Jakie są zasady wykonania umowy?

2. Jak należy postępować jeżeli jest więcej długów lub dłużników?

3. Jakie są terminy realizacji umowy, zwłaszcza zapłaty?

4. Czy zawsze trzeba wykonać swoją część umowy?

5. Co zrobić jeżeli kontrahent nie chce wykonać umowy?

6. Kiedy i na jakich zasadach się należy odszkodowanie?

7. Jak się ma odszkodowanie do kary umownej?

8. Jakie są zagrożenia przy zastrzeganiu kary umownej?

9. Czy można wpływać na wysokość kar umownych?

9. Na jakich zasadach odpowiada sprzedawca?

10. Na jakich zasadach odpowiada producent/importer?

11. Na jakich zasadach odpowiada usługodawca?

12. Na jakich zasadach odpowiada wykonawca dzieła?

13. Na jakich zasadach odpowiada się w umowach z kontrahentem zagranicznym?

IV. Etap czwarty

Wprowadzamy zmiany do umowy

1. Jak wprowadza się zmiany do treści umowy?

2. Czy potrzebna jest szczególna forma zmian w umowie?

3. Czym różni się aneks od nowej umowy?

4. Jakie są sposoby utrzymywania umowy w mocy bez zmian lub z jak najmniejszymi zmianami?

5. Do czego służy tzw. klauzula salwatoryjna?

V. Etap piąty

Zakończenie umowy

1. Jakie są sposoby zakończenia umowy?

2. Kiedy i na jakich zasadach możliwe jest:

- Wypowiedzenie
- Odstąpienie
- Rozwiązanie
- Czym różni się wypowiedzenie od odstąpienia?
- Czy każdą umowę można rozwiązać?

3. Jak wyglądają zasady rozliczania się między kontrahentami?

Czy trzeba zastrzegać w umowie odsetki?

4. Kiedy i na jakich zasadach może dojść do zmiany kontrahenta?

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku-część I-wykład	Trener Effectu	22-05-2026	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku- przerwa	Trener Effectu	22-05-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku-część II-wykład	Trener Effectu	22-05-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku- przerwa	Trener Effectu	22-05-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku-część III-wykład	Trener Effectu	22-05-2026	12:30	13:45	01:15
6 z 6 Umowy handlowe w obrocie gospodarczym w 2025 roku- WALIDACJA-test	-	22-05-2026	13:45	14:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 094,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	182,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Effectu

Profesor Prawa, Ekspert prawa reklamacyjnego i gospodarczego w Polsce, uczestnik zespołu ds. umów Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego, zaangażowana w tworzenie najnowszej nowelizacji kodeksu cywilnego dotyczącej zmian w prawie sprzedaży, a także w prace nad nową ustawą o ochronie praw konsumentów, które zaczęły obowiązywać w grudniu 2014 roku.

Doświadczony trener i doradca wielu firm w Polsce. W okresie od grudnia 2014 roku do czerwca 2015 roku przeszkoliła i doradzała w sprawach wdrożenia nowych przepisów reklamacyjnych przeszło 1500 firm z różnych branż.

Autorka publikacji naukowych i poradnikowych z zakresu odpowiedzialności za wady rzeczy. Posiada doświadczenie praktyczne związane z pełnieniem funkcji arbitra Polubownego Sądu Konsumentckiego i Sądu Arbitrażowego.

Ekspert Komisji Europejskiej w zakresie oceny projektów europejskich.

Publikacje dotyczące zawierania umów i reklamacji w sprzedaży:

Konwencja wiedeńska o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów

Międzynarodowe prawo handlowe

UNIDROIT – Reguły międzynarodowych kontraktów handlowych

Niedozwolone klauzule umowne: nowelizacja kodeksu cywilnego

Umowy zawierane poza lokalem przedsiębiorstwa i na odległość

Skutki wpisu postanowienia wzorca umownego do rejestru niedozwolonych postanowień

Prawo zobowiązań

Sprzedaż, wada, reklamacja: odpowiedzialność za wady fizyczne rzeczy poradnik konsumenta i sprzedawcy wybrane przepisy i orzecznictwo wraz z omówieniem

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały - Pliki dokumentów przygotowanych w formacie 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 **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Logowanie przez kliknięcie w link, który uczestnik otrzymuje drogą mailową, przed rozpoczęciem usługi (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

Wymagania techniczne: komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek., kamera, mikrofon-wbudowane lub wejście USB, słuchawki (opcjonalnie)

Wymagania sprzętowe - system operacyjny Windows 8/10/11, macOS, Linux, Chrome OS. Przeglądarka - Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera

- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689