



Umowy w biznesie – jak je tworzyć, analizować i zabezpieczać interesy firmy

Numer usługi 2025/11/04/193341/3125832

1 500,00 PLN brutto
1 219,51 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
121,95 PLN netto/h

CONCEPCION
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Bydgoszcz / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 10 h
📅 21.09.2026 do 21.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	przedsiębiorcy i właściciele firm, menedżerowie i osoby odpowiedzialne za współpracę z kontrahentami, księgowi i doradcy biznesowi, pracownicy biur rachunkowych i administracji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	07-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji w zakresie tworzenia, analizy i negocjowania umów biznesowych w oparciu o przepisy prawa cywilnego.

Uczestnicy nauczą się rozumieć kluczowe elementy kontraktów, identyfikować ryzyka, stosować zabezpieczenia prawne i budować umowy dopasowane do charakteru współpracy oraz realnych potrzeb organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po szkoleniu uczestnik: Rozumie podstawowe zasady prawa umów i zobowiązań. Potrafi analizować kluczowe zapisy kontraktowe. Umie identyfikować ryzyka i wprowadzać zabezpieczenia. Zna techniki negocjowania zapisów umownych. Potrafi tworzyć umowy zgodne z przepisami i praktyką rynkową.	Test wiedzy z prawa umów Analiza rzeczywistych przykładów kontraktów Ćwiczenie z redagowania klauzul zabezpieczających Praktyczny warsztat negocjacyjny Opracowanie wzoru umowy dopasowanej do branży	Prezentacja

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

Temat	Zakres tematyczny	Efekty uczenia się
-------	-------------------	--------------------

Wprowadzenie do prawa umów i zasad kontraktowania	Podstawy prawa cywilnego dotyczące umów; rodzaje umów; zasady ważności i skuteczności kontraktów; rola dobrej praktyki kontraktowania.	Uczestnik rozumie podstawowe zasady prawa umów i potrafi ocenić, czy kontrakt jest prawidłowo skonstruowany.
Kluczowe elementy umowy – konstrukcja i znaczenie zapisów	Obowiązkowe elementy umów; najważniejsze klauzule; znaczenie precyzyjnych zapisów; ryzyka wynikające z niejasności.	Uczestnik potrafi rozpoznawać kluczowe elementy umów i rozumie, jakie zapisy mają największe znaczenie dla ochrony interesów firmy.
Analiza i interpretacja umów – jak czytać między wierszami	Metody analizy treści; identyfikacja ryzyk; wykrywanie niekorzystnych zapisów; interpretacja dwuznacznych fragmentów.	Uczestnik potrafi analizować umowy pod kątem potencjalnych zagrożeń i właściwie interpretować ich zapisy.
Klauzule zabezpieczające interesy firmy – praktyczne przykłady	Klauzule dotyczące kar umownych, poufności, odpowiedzialności, terminów; przykłady zapisów zabezpieczających.	Uczestnik zna klauzule chroniące interes firmy i potrafi wdrażać je w praktyce.
Negocjacje kontraktów – jak skutecznie bronić swoich zapisów	Techniki negocjacji; przygotowanie do rozmów; argumentacja; radzenie sobie z presją; osiąganie korzystnych zapisów.	Uczestnik potrafi skutecznie negocjować warunki umów i bronić zapisów kluczowych dla organizacji.
Najczęstsze błędy w umowach i jak ich unikać	Typowe pomyłki formalne; ryzykowne zapisy; brak precyzji; błędy w terminologii; analiza realnych przypadków.	Uczestnik potrafi identyfikować najczęstsze błędy i unikać ich podczas przygotowywania i analizy umów.
Warsztat końcowy: analiza i redakcja własnego wzoru umowy	Praca na przykładach; poprawa istniejących zapisów; tworzenie własnych klauzul; omówienie praktycznych wniosków.	Uczestnik potrafi samodzielnie analizować, redagować i ulepszać umowy, tworząc bezpieczniejsze dokumenty.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do prawa umów i zasad kontraktowania	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	08:30	09:45	01:15
2 z 7 Kluczowe elementy umowy – konstrukcja i znaczenie zapisów	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	09:55	11:10	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Analiza i interpretacja umów – jak czytać między wierszami	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	11:20	12:50	01:30
4 z 7 Klauzule zabezpieczające interesy firmy – praktyczne przykłady	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	13:20	14:50	01:30
5 z 7 Negocjacje kontraktów – jak skutecznie bronić swoich zapisów	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	15:00	16:15	01:15
6 z 7 Najczęstsze błędy w umowach i jak ich unikać	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	16:25	17:40	01:15
7 z 7 Warsztat końcowy: analiza i redakcja własnego wzoru umowy	MONIKA BYLICKA	21-09-2026	17:50	18:30	00:40

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 219,51 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MONIKA BYLICKA

Pasjonatka rozwoju i budowania partnerskich relacji. Posiada niezwykłą samodyscyplinę i upór w rozwijaniu stabilnych biznesów. Cierpliwa i konsekwentna. Wychodzi poza schematy standardowych rozwiązań i ciągle poszerza horyzonty dążąc do realizacji wizjonerskich planów. Podchodzi do procesu rozwoju firm kompleksowo i merytorycznie, bardzo liczą się dla niej relacje i synergia w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań. „Lubię wspierać innych w biznesie i patrzeć jak ich firmy rozwijają się i wzrastają. Kiedy moje koncepcje biznesowe i doradztwo zaczęły procentować sukcesami przyjaciół i znajomych, założyłam działalność, która wychodzi poza dotychczasowe schematy działania firm księgowych i konsultingowych.

Lubię obserwować sukcesy ludzi, którzy naprawdę chcą, są zaangażowani i głodni rozwoju, pokonują problemy i pragną budować. Przejście przez wszystkie szczeble kariery i praca w korporacjach były niezwykle wartościową lekcją dyscypliny i samozaparcia. Dopiero mając takie doświadczenie i wiedzę mogę skutecznie doradzać moim klientom”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja powerpoint, celem utrwalenia informacji przekazanych w trakcie szkolenia, przesłana będzie drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Adres

ul. Józefa Ignacego Kraszewskiego 1

85-240 Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

budynek alfa piętro 2

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bylicka

E-mail m.witkowska@concepcion.pl

Telefon (+48) 608 006 771