



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Szkolenie: Umowy handlowe - praktyczny warsztat sporządzania umów

Numer usługi 2025/12/17/5061/3217711

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 17:00 h
- 📅 28.05.2026 do 29.05.2026

2 189,40 PLN brutto
1 780,00 PLN netto
128,79 PLN brutto/h
104,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Prawo handlowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecamy dla:

- osób odpowiedzialnych za zawieranie umów, m.in.: przedsiębiorców, pracowników działów handlowych, office managerów, pracowników urzędów i instytucji,
- wszystkich osób zainteresowanych umowami w obrocie gospodarczym.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

26-05-2026

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 szkolenia jest przygotowanie do prawidłowego sporządzania umów w zależności od danego kontrahenta. 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 handlowych	Wskazuje podstawowe elementy umowy handlowej wymagane przez prawo	Test teoretyczny
	Definiuje podstawowe akty prawne regulujące zawieranie umów handlowych	Test teoretyczny
	Określa skutki prawne zawarcia umowy handlowej w typowych sytuacjach (np. powstanie zobowiązania, odpowiedzialność stron)	Test teoretyczny
Definiuje zasady wprowadzenia do konkretnej umowy handlowej 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
Monitoruje proces konstruowania i podpisywania umów handlowych	Opisuje zasady weryfikacji reprezentacji pozwalające na prawidłowe monitorowanie procesu sporządzania umów handlowych w firmie	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Udział w szkoleniu pozwoli na poznanie podstawowych regulacji prawnych związanych z zawieraniem umów. Uczestnicy szkolenia dowiedzą się jak zabezpieczyć swoje interesy, aby skutecznie dochodzić swoich praw i roszczeń w przypadku potencjalnych sporów. Co niezwykle ważne, omówione zostaną także zagrożenia jakie można napotkać przy sporządzaniu umów oraz jakie narzędzia umożliwiają ich uniknięcie. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Uczestników zapewniamy bogate materiały szkoleniowe, a także możliwość konsultacji indywidualnych po zakończonym szkoleniu.

MODUŁ I. PODMIOTY ZDOLNE DO ZAWIERANIA UMÓW (mini wykład, case study, ćwiczenia, dyskusja)

Po zakończeniu modułu, Uczestnicy dowiedzą się, które podmioty są zdolne do zawierania umów.

1. osoby fizyczne
2. osoby prawne
3. jednostki organizacyjne nie wyposażone w osobowość prawną

MODUŁ II. REPREZENTACJA PODMIOTÓW PRZY ZAWIERANIU UMÓW (mini wykład, case study, ćwiczenia, dyskusja)

Dzięki zdobytej wiedzy w ramach tego modułu – każdy Uczestnik pozna sposób reprezentacji podmiotów przy zawieraniu umów oraz ich właściwe oznaczenie w umowie. Istotne w tej kwestii są wpisy w Krajowym rejestrze Sądowym oraz CEIDG dotyczących sposobu reprezentacji oraz ich właściwe odczytanie.

1. osobiste czynności osób fizycznych
2. właściwe oznaczenie w umowie
3. sposób reprezentacji poszczególnych typów osób prawnych (znaczenie wpisów w Krajowym Rejestrze Sądowym dotyczących sposobu reprezentacji)
4. pełnomocnictwo
5. prokura
6. jak czytać wypisy z KRS, CEIDG i inne dokumenty rejestracyjne firmy
7. prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia (falsus prokurator)

MODUŁ III. UMOWY CYWILNOPRAWNE (mini wykład, case study, ćwiczenia, dyskusja)

Po zakończeniu tego modułu, Uczestnicy będą znali podstawowe pojęcia zawarte w treści poszczególnych umów, moment zawarcia umowy, jak również wady oświadczeń woli i ich skutki. Taka analiza pozwoli na prawidłowe skonstruowanie poszczególnych postanowień umowy, tak by ich cel był zgodny z wolą zawierających ją stron.

1. analiza podstawowych pojęć
2. umowa jako zgodne oświadczenia woli stron
3. moment zawarcia umowy
4. sposoby składania oświadczeń woli
5. wykładnia niejasnych oświadczeń woli
6. oferta i jej przyjęcie
7. wady oświadczeń woli i skutki tych wad

MODUŁ IV. ZNACZENIE PRAKTYCZNE ZASADY SWOBODY UMÓW (mini wykład, case study, ćwiczenia, dyskusja)

Uczestnicy będą wiedzieli jakie jest praktyczne znaczenie zasady swobody umów oraz jakie występują formy umów i czym się charakteryzują.

1. Forma umowy

- forma ustna
- forma pisemna
- forma aktu notarialnego
- umowy zawierane na odległość
- umowy adhezyjne

MODUŁ V. WADLIWOŚĆ UMÓW - ŹRÓDŁA WADLIWOŚCI UMÓW I ICH SKUTKI. (mini wykład, case study, ćwiczenia, dyskusja)

Po zakończeniu modułu, Uczestnicy dowiedzą się jakie są źródła wadliwości umów i ich skutki. Omówione zostanie także kiedy umowa może okazać się wadliwa i z czym ta wadliwość może się wiązać.

MODUŁ VI. ODSTĄPIENIE OD UMOWY (mini wykład, case study, dyskusja)

Dzięki zdobytej wiedzy, w ramach tego modułu, Uczestnikom zostanie przybliżone prawo do odstąpienia od umowy oraz jak skutecznie dokonać tej czynności, by uniknąć negatywnych konsekwencji.

MODUŁ VII. SPOSOBY ROZWIĄZANIA I WYPOWIEDZENIA UMÓW (case study, ćwiczenia, dyskusja)

Po zakończeniu tego modułu, Uczestnicy poznają sposoby rozwiązania i wypowiedzenia umów, jakie zasady się z tym wiążą oraz jakie mogą być tego konsekwencje.

MODUŁ VIII. ZABEZPIECZENIA W UMOWACH (ćwiczenia, dyskusja)

Uczestnicy będą wiedzieli jakie są najpopularniejsze formy zabezpieczenia zobowiązań umownych, w jakim celu są stosowane oraz jakie korzyści mogą przynieść.

1. weksel
2. gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa
3. poręczenie
4. poddanie się egzekucji
5. przewłaszczenie na zabezpieczenie
6. hipoteka i zastaw

MODUŁ IX. TERMINY PRZEDAWNIEŃ ROSZCZEŃ ORAZ SPECYFIKA DOCHODZENIA ROSZCZEŃ (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja)

Po zakończeniu modułu, Uczestnicy zapoznani zostaną z terminami przedawnienia roszczeń oraz specyfiką ich dochodzenia. Omówione zostaną także rodzaje postępowań i ich charakterystyczne elementy.

1. postępowanie przedsądowe
2. postępowanie sądowe - nakazowe, upominawcze, uproszczone
3. specyfika elektronicznego postępowania upominawczego
4. praktyka postępowania zabezpieczającego i egzekucyjnego

MODUŁ X. ROZWIĄZYWANIE PRAKTYCZNYCH KAZUSÓW (case study, dyskusja)

Podczas powyższej części Uczestnicy samodzielnie konstruować będą poszczególne zapisy jak i całe umowy w obrocie handlowym.

Dzięki zdobytej wiedzy, w ramach tego modułu, Uczestnicy zostaną zapoznani z analizą poszczególnych rodzajów umów i ich charakterystyką. Dowiedzą się jakie elementy umowy są konieczne w przypadku poszczególnych ich rodzajów oraz jakie akty prawne je regulują.

1. umowy ramowe
2. umowa przedwstępna
3. umowa na wyłączność
4. umowa sprzedaży
5. umowa zlecenia
6. umowa o dzieło
7. umowy o świadczenie usług

MODUŁ XI. WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy:

Szkolenie w przeważającej części będzie miało formę warsztatową, nastawioną na samodzielne konstruowanie umów przez uczestników szkolenia pod okiem doświadczonego trenera - prawnika. Zachęcamy do zabrania ze sobą laptopów aby móc na bieżąco pracować nad prezentowanymi kazusami.

Podczas warsztatów rozwiązywanych będzie szereg praktycznych zadań umożliwiających poznanie konstrukcji umowy handlowej oraz poszczególnych jej części.

Będziemy pracowali:

- Prezentacja Power Point
- Interaktywny wykład
- Warsztaty
- CASE STUDY - analiza przypadku

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30 (12 godz./4 godz.)

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/umowy-handlowe-praktyczny-warsztat-sporzadzania-umow-2026-05-28-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Umowy handlowe - praktyczny warsztat sporządzania umów - cz.I	Łukasz Miętkowski	28-05-2026	10:05	13:30	03:25
2 z 7 Przerwa	Łukasz Miętkowski	28-05-2026	13:30	14:05	00:35
3 z 7 Umowy handlowe - praktyczny warsztat sporządzania umów - cz.II	Łukasz Miętkowski	28-05-2026	14:05	17:00	02:55
4 z 7 Umowy handlowe - praktyczny warsztat sporządzania umów - cz.III	Łukasz Miętkowski	29-05-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 7 Przerwa	Łukasz Miętkowski	29-05-2026	13:00	13:35	00:35

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 7 Umowy handlowe - praktyczny warsztat sporządzania umów - cz.IV	Łukasz Miętkowski	29-05-2026	13:35	15:45	02:10
7 z 7 WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	29-05-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 189,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 780,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	128,79 PLN
Koszt osobogodziny netto	104,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Miętkowski

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.

Trener prawa współpracujący z największymi wydawnictwami i firmami szkoleniowymi w Polsce.

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

Zdobyte podczas wieloletniej edukacji prawniczej wykształcenie dało mi podstawę do kontynuowania nauki prawa na dalszych etapach rozwoju naukowego na studiach doktoranckich

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

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 (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- 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

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452