



Fundacja Edukacji
Prawnej

★★★★★ 4,8 / 5

2 960 ocen

Bezpieczna umowa handlowa - sztuka pisania, interpretowania i egzekwowania umów

Numer usługi 2026/02/09/30533/3317694

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

121,46 PLN brutto/h

98,75 PLN netto/h

133,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo ogólne
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • przedsiębiorców i właścicieli firm, • kadry zarządzającej i menedżerów, • pracowników działów handlowych, sprzedaży i zakupów, • pracowników działów administracyjnych i operacyjnych, • osób odpowiedzialnych za przygotowywanie, analizę lub realizację umów, • osób współpracujących z prawnikami i kancelariami prawnymi
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu uczestnik uzyska umiejętności, które pomogą w codziennej pracy z umowami. Nauczy się tworzenia i zawierania umów, interpretacji niejasnych lub nieprecyzyjnych zapisów zawartych w umowach handlowych, a także zabezpieczania zobowiązań wynikających z umów i ich późniejszego egzekwowania. Dowie się jak uniknąć konsekwencji związanych ze źle skonstruowaną umową, i jak uwolnić się od dalszej współpracy z nierzetelnym kontrahentem

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawowe zasady prawa umów	poprawnie wskazuje elementy składające się na zasadę swobody umów,	Wywiad swobodny
	rozdzieli pełnomocnictwo i prokurę,	Wywiad swobodny
	rozpozna skutki braku właściwego umocowania	Wywiad swobodny
	rozdzieli tryb ofertowy, negocjacyjny i aukcyjny	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi rozróżnić tryby zawierania umów oraz dobrać właściwą formę prawną.	wskazuje właściwą formę prawną umowy,	Wywiad swobodny
	identyfikuje moment zawarcia umowy.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi redagować jasne zapisy umowne oraz interpretować niejednoznaczne postanowienia.	redaguje poprawne zapisy umowne,	Wywiad swobodny
	identyfikuje niejasne lub ryzykowne klauzule,	Wywiad swobodny
	stosuje podstawowe zasady wykładni umów.	Wywiad swobodny
Uczestnik zna podstawowe formy zabezpieczenia wykonania umów.	rozróżnia formy zabezpieczeń umownych, dobiera zabezpieczenie do rodzaju zobowiązania, ocenia skuteczność zabezpieczeń.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi ocenić stopień zabezpieczenia interesów stron w typowych umowach.	identyfikuje ryzyka w umowach, ocenia poziom zabezpieczenia interesów, wskazuje potrzebę zmian w umowie.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi reagować na problemy pojawiające się w trakcie realizacji umów.	wskazuje najczęstsze błędy w realizacji umów, identyfikuje sposoby egzekwowania umowy, proponuje działania wobec nierzetelnego kontrahenta.	Wywiad swobodny
Uczestnik rozumie zasady wprowadzania zmian do obowiązujących umów.	rozdziela aneks i inne formy zmiany umowy, wskazuje skutki cesji i przejęcia długu, identyfikuje ryzyka zmian umownych	Wywiad swobodny
Uczestnik zna praktyczne sposoby zakończenia umowy	odróżnia sposoby rozwiązania umowy, wskazuje przesłanki ich zastosowania, ocenia skutki zakończenia umowy.	Wywiad swobodny

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

1. Zagadnienia ogólne

(w tym m.in. zasada swobody umów, pozaumowne elementy kształtujące treść praw i obowiązków stron umowy, znaczenie prawidłowej reprezentacji stron umowy, pełnomocnictwo i prokura).

2. Zawieranie umów

(w tym m.in. tryb ofertowy, negocjacyjny i aukcyjny, zagadnienie dotyczące właściwej formy prawnej umowy, zawieranie umów na odległość).

3. Wybrane zagadnienia z zakresu zasad tworzenia, redagowania i wykładni zapisów umownych

(w tym m.in. zasady tworzenia umów, efektywne redagowanie zapisów umownych, wykładnia niejasnych oświadczeń woli, metodyki zwinne w umowach).

4. Prawne formy zabezpieczenia prawidłowej realizacji zobowiązań umownych

(w tym m.in. kara umowna, sankcyjne odstąpienie od umowy, zadatek, kaucja gwarancyjna, wykonanie zastępcze).

5. Ocena stopnia zabezpieczenia interesów reprezentowanego podmiotu na przykładzie umów powszechnie występujących w obrocie gospodarczym

(w tym m.in. umowy zlecenia, umowy o dzieło, umowy najmu, umowy sprzedaży, umowy o roboty budowlane i inne typy umów wskazane przez uczestników).

6. Treść umowy a jej późniejsza realizacja – najczęstsze problemy i trudności stron w trakcie realizacji poszczególnych typów umów, najczęściej popełniane błędy

(w tym m.in. egzekwowanie należytego wykonania umów, realizacja ustanowionych w umowie zabezpieczeń, scenariusze zakończenia współpracy z nierzetelnym kontrahentem).

7. Wprowadzanie zmian do obowiązującej umowy

(w tym m.in. zasady sporządzania aneksów, cesja praw z umowy na inny podmiot, przejęcie długu, wstąpienie w prawa zaspokojonego wierzyciela).

8. Sposoby rozwiązywania i wypowiedzania umów – w ujęciu praktycznym

(w tym: rozwiązanie umowy za porozumieniem stron, wygaśnięcie umowy, wypowiedzenie umowy, odstąpienie od umowy).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Zagadnienia ogólne – zasada swobody umów –	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 13 Zawieranie umów	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	10:30	12:15	01:45
3 z 13 Przerwa	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	12:15	12:30	00:15
4 z 13 Tworzenie, redagowanie i wykładnia zapisów umownych	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	12:30	14:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Prawne formy zabezpieczenia realizacji zobowiązań umownych	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	14:30	16:00	01:30
6 z 13 Ocena stopnia zabezpieczenia interesów stron w typowych umowach cz1	Grzegorz Dudczak	26-03-2026	16:00	17:00	01:00
7 z 13 Ocena stopnia zabezpieczenia interesów stron w typowych umowach cz 2	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Realizacja umowy – problemy i błędy praktyczne	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	10:30	12:30	02:00
9 z 13 Przerwa	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	12:30	12:45	00:15
10 z 13 Wprowadzanie zmian do obowiązującej umowy	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	12:45	14:00	01:15
11 z 13 Rozwiązywanie i wypowiadanie umów – ujęcie praktyczne	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	14:00	16:00	02:00
12 z 13 Podsumowanie warsztatów	Grzegorz Dudczak	27-03-2026	16:00	16:30	00:30
13 z 13 Walidacja	-	27-03-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Dudczak

Radca prawny, partner Philips & Garnuszewski Spółka Partnerska Radców Prawnych z siedzibą w Poznaniu. Fundator i członek zarządu Fundacji Edukacji Prawnej. Autor szkoleń z zakresu prawa cywilnego, gospodarczego, handlowego oraz prawa własności intelektualnej. Trener – w teorii i praktyce. Swoim doświadczeniem dzieli się z innymi, skupiając się na natychmiastowych, praktycznych zastosowaniach przekazywanej wiedzy. Absolwent Kirkpatrick Four Levels® Evaluation Certification Program. Setki umów, którymi zajmował się w imieniu klientów, dziesiątki godzin negocjacji, które w ich imieniu prowadził, sprawiają, że dostrzega to, co przeoczyli inni. Jako prawnik, negocjator, wykładowca i przedsiębiorca potrafi patrzeć na świat klientów z bardzo wielu różnych perspektyw. Doskonały obserwator, zadający trafne pytania i wyciągający zaskakujące wnioski.

Informacje dodatkowe

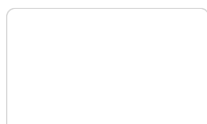
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały w formie pdf

Warunki techniczne

a

Kontakt



Smolarek Natalia



E-mail smolarek@edukacjaprawna.pl

Telefon (+48) 668 513 014