



Prawne i Ekonomiczne Aspekty Zawierania Umów

Numer usługi 2026/04/02/5456/3462358

3 136,50 PLN brutto
2 550,00 PLN netto
149,36 PLN brutto/h
121,43 PLN netto/h
133,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,7 / 5

🕒 21 h

89 ocen

📅 22.06.2026 do 24.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo ogólne
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób biorących udział w procesach przygotowawczych i decyzyjnych zawierania umów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	21-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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 edukacyjnym jest rozwój kompetencji niezbędnych do bezpiecznego i efektywnego zawierania oraz realizacji umów: rozumienia kluczowych mechanizmów prawa kontraktów, identyfikowania i ograniczania ryzyk w treści umów, doboru zabezpieczeń, oceny wiarygodności kontrahenta (prawnej i finansowej) oraz podejmowania działań w przypadku niewykonania zobowiązań i problemów z płatnościami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Zna podstawowe zasady prawa kontraktów i odpowiedzialności kontraktowej oraz typowe zabezpieczenia i narzędzia dochodzenia roszczeń.</p> <p>Umiejętności: Analizuje treść umów i dobiera rozwiązania ograniczające ryzyko (zapisy, zabezpieczenia, warunki płatności), a także ocenia wiarygodność kontrahenta z wykorzystaniem wybranych wskaźników i narzędzi.</p>	<p>Rozróżnia formy zawierania umów i ich skutki, identyfikuje kluczowe instytucje (oferta/przyjęcie, pełnomocnictwo, kara umowna, rękojmia/gwarancja, zadek/zaliczka, cesja) oraz wskazuje dostępne zabezpieczenia (np. gwarancja, poręczenie, weksel, hipoteka).</p> <p>W scenariuszach wskazuje ryzykowne postanowienia i proponuje właściwe zabezpieczenia, dobiera działania przy opóźnieniu/zwłoce i problemach z zapłatą oraz interpretuje podstawowe sygnały pogorszenia kondycji finansowej kontrahenta (w tym proste wskaźniki i modele predykcji).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Kompetencje społeczne: Działa odpowiedzialnie i prewencyjnie w procesie kontraktowania, dbając o interes organizacji i jasną współpracę z partnerami.</p>	<p>Wskazuje praktyki minimalizujące spory (precyzyjne ustalenia, dokumentowanie ustaleń, rzetelna weryfikacja kontrahenta), rozpoznaje dylematy ryzyka vs. relacja biznesowa oraz wybiera rozwiązania chroniące firmę przy zachowaniu profesjonalnej komunikacji.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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

WPROWADZENIE DO PRAWA KONTRAKTÓW

- prawo cywilne a pozostałe gałęzie prawa
- cywilnoprawna metoda regulacji stosunków cywilnoprawnych
- zasada swobody zawierania umów
- osoba fizyczna, osoba prawna zdolność prawna zdolność do czynności prawnych
- przedstawicielstwo i zastępstwo prawne, a w szczególności pełnomocnictwo i jego rodzaje, prokura

UMOWA

- pojęcie oświadczenia woli
- umowy i jej skutki
- forma umowy i skutki jej niedochowania
- oferta i jej przyjęcie
- negocjacje
- przetarg
- inne formy

STOSUNEK ZOBOWIĄZANIOWY (OBLIGACYJNY)

- stosunek cywilnoprawny
- zobowiązanie
- dług
- odpowiedzialność
- wierzyciel
- dłużnik
- umowa sprzedaży jako najczęściej zawierana umowa, rękojmia za wady, gwarancja
- dodatkowe zastrzeżenia umowne – zadatek, zaliczka, umowne prawo odstąpienia
- kara umowna
- umowa przedwstępna a list intencyjny

ZABEZPIECZENIE WYKONANIA ZOBOWIĄZAŃ

- zastaw
- hipoteka
- przewłaszczenie na zabezpieczenie
- weksel oraz instytucje oparte na umowie przekazu w tym akredytywa finansowa
- gwarancja bankowa
- poręczenie

WYKONANIE UMOWY I SKUTKI NIEWYKONANIA ZOBOWIĄZAŃ.

REŻIM ODPOWIEDZIALNOŚCI KONTRAKTOWEJ

- wykonanie umowy
- opóźnienie i jego skutki
- zwłoka i jej skutki
- zmiana dłużnika lub wierzyciela, cesja wierzytelności
- ochrona wierzyciela przed niewypłacalnością dłużnika

PRAWNE ASPEKTY OCENY WIARYGODNOŚCI KONTRAHENTA – USTRÓJ I ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZOBOWIĄZANIA PODMIOTÓW WYSTĘPUJĄCYCH W OBRODZIE GOSPODARCZYM

- osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
- spółka cywilna
- spółka jawna
- spółka partnerska
- spółka komandytowa
- spółka komandytowo-akcyjna
- spółka z o.o.
- spółka akcyjna
- inne podmioty występujące w obrocie prawnym

FINANSOWE ASPEKTY OCENY WIARYGODNOŚCI KONTRAHENTA

- czy można przewidzieć bankructwo firmy?
- przyczyny upadków firm
- fazy upadku przedsiębiorstwa
- kryteria zagrożenia bankructwem

OCENA KONDYCJI FINANSOWEJ KONTRAHENTA

- kondycja finansowa firmy
- analiza kondycji finansowej kontrahenta
- sprawozdania finansowe jako źródło informacji o kondycji finansowej kontrahenta
- analiza wskaźnikowa – wybrane wskaźniki finansowe

ZASTOSOWANIE DYSKRYMINACYJNYCH MODELI PRZEWDYWANIA BANKRUCTWA DO OCENY RYZYKA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

- pomiar ryzyka upadłości kontrahenta
- najczęściej stosowane w praktyce biznesowej modele predykcji bankructwa
- weryfikacja skuteczności wybranych modeli w prognozowaniu zagrożenia upadłością

ANALIZA I OCENA EFEKTYWNOŚCI KONTRAKTÓW W ASPEKCIE CENY, WARUNKÓW PŁATNOŚCI I WYKORZYSTANYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

- elementy matematyki finansowej
- terminy płatności i ich wpływ na płynność finansową firmy
- kredyt kupiecki i jego koszt
- najczęściej stosowane zewnętrzne źródła finansowania – analiza kosztów i opłacalności
- kredyt a leasing
- faktoring i jego zastosowanie w zarządzaniu płynnością

RYZYKO KONTRAHENTA I METODY ZARZĄDZANIA NIM

- co to jest ryzyko i czy można nim zarządzać
- systemowe zarządzanie ryzykiem biznesowym
- warunki efektywnego zarządzania ryzykiem
- ryzyko kontrahenta
- etapy procesu zarządzania ryzykiem
- analiza stosowanych mechanizmów kontrolnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie do prawa kontraktów	Rafał Ziarkowski	22-06-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 12 Umowa	Rafał Ziarkowski	22-06-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 12 Stosunek zobowiązaniowy (obligacyjny)	Rafał Ziarkowski	22-06-2026	12:30	15:30	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 12 Zabezpieczenie wykonania zobowiązań	Rafał Ziarkowski	23-06-2026	08:30	10:30	02:00
5 z 12 Wykonanie umowy i skutki niewykonania zobowiązań. Reżim odpowiedzialności kontraktowej	Rafał Ziarkowski	23-06-2026	10:30	12:30	02:00
6 z 12 Prawne aspekty oceny wiarygodności kontrahenta – ustrój i odpowiedzialność za zobowiązania podmiotów występujących w obrocie gospodarczym	Rafał Ziarkowski	23-06-2026	12:30	15:30	03:00
7 z 12 Finansowe aspekty oceny wiarygodności kontrahenta	Maciej Sowiński	24-06-2026	08:30	10:30	02:00
8 z 12 Ocena kondycji finansowej kontrahenta	Maciej Sowiński	24-06-2026	10:30	12:00	01:30
9 z 12 Zastosowanie dyskryminacyjnych modeli przewidywania bankructwa do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw	Maciej Sowiński	24-06-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Analiza i ocena efektywności kontraktów w aspekcie ceny, warunków płatności i wykorzystanych źródeł finansowania	Maciej Sowiński	24-06-2026	13:00	14:00	01:00
11 z 12 Ryzyko kontrahenta i metody zarządzania nim	Maciej Sowiński	24-06-2026	14:00	15:10	01:10
12 z 12 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Maciej Sowiński	24-06-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 136,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Rafał Ziarkowski



Specjalizuje się w prawie cywilnym, prawie obrotu gospodarczego, prawie karnym oraz prawie spółek. Prowadzi również szkolenia z zakresu podstaw prawa gospodarczego i międzynarodowego.

Partner Kancelarii Szabunio-Ziarkowski Adwokaci i Radcowie Prawni w Gdańsku. Jako prawnik zajmuje się doradztwem i opiniowaniem oraz reprezentuje klientów w postępowaniu sądowym. Współpracuje z największymi firmami zarówno polskimi jak międzynarodowymi.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Ukończył Podyplomowe Studium Zarządzania na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego. Otrzymał dyplom ukończenia aplikacji prokuratorskiej w Prokuraturze Okręgowej w Gdańsku.

Od wielu lat współpracuje z Gdańską Fundacją Kształcenia Menedżerów. Prowadzi zajęcia na Podyplomowych Studiach Menedżerskich z Europejskiego Modelu Zarządzania oraz w ramach programu Executive Master of Business Administration. Wraz z Wojciechem Szabunio są autorami skryptu dla studentów Podstawy prawa gospodarczego.



2 z 2

Maciej Sowiński

Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania finansami, analizy finansowej, analizy opłacalności projektów inwestycyjnych, biznes planu, wyceny wartości firm, zarządzania projektami, zarządzania ryzykiem oraz ciągłością działania. Prowadzi również szkolenia z zakresu finansowych aspektów zawierania umów i ABC przedsiębiorczości.

Jako członek zarządów firm różnych branż (Baltic Brokers SA, Euromedicus Sp. z o.o., CDK Europartner Sp. z o.o., Euromos Sp. z o.o.) odpowiadał za efektywne zarządzanie firmami i ich rozwój. Jako lider, w ramach własnej firmy oraz we współpracy z wieloma czołowymi firmami consultingowymi zrealizował wiele projektów inwestycyjnych, doradczych i wdrożeniowych. Jego kariera zawodowa obejmuje również prace przy wdrożeniach dużych projektów Grupy ENERGA. Zrealizował wiele wycen wartości firm. Kierownik projektów i konsultant w projektach opracowania, wdrożenia, rozwoju oraz integracji systemów wspierających zarządzanie oraz analizy, oceny, audytu oraz rekomendacji usprawnień systemów zarządzania ryzykiem w kilku polskich firmach.

Jest magistrem ekonomii i Certyfikowanym Menedżerem Zarządzania Ryzykiem metodyki IRM oraz metodyki M_o_R ® (Management of Risk). Ukończył wiele kursów i szkoleń z zakresu zarządzania finansami, zarządzania projektami, zarządzania ryzykiem, zarządzania ciągłością działania (BCM), zarządzania grupą kapitałową oraz coachingu menedżerskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590