



DOŁĄCZ
DO NAS

7 GRUDNIA 2020 R.

UMOWY ZAKUPOWE

Jak wykorzystać prawo zakupowe do efektywnego prowadzenia procesów zakupowych?



mec. Romana Pietruk

UMOWY ZAKUPOWE

Organizacja procesu kontraktowania w zakupach wiąże się zarówno z ułożeniem prawidłowych regulacji wewnątrz firmy, takich które usprawnią funkcjonowanie działu zakupów i jego współpracę z pozostałymi działami, ale również z odpowiednim przygotowaniem wszelkiej dokumentacji kontraktowej. Wybór odpowiednich zapisów, konstrukcje które wytyczają czas, sposób realizacji, wymagania i formy zabezpieczeń to kluczowe elementy działań formalnych i organizacyjnych, które nie tylko ułatwiają współpracę, ale chronią interesy firmy na każdym etapie realizacji zamówień. Zapraszamy do udziału w warsztacie on - line poświęconym doskonaleniu procesu kontraktowania w zakupach.

Twoje korzyści

- Poznasz najważniejsze rozwiązania problemów w umowach zakupowych spowodowane stanem epidemii
- Poszerzysz swoją wiedzę w zakresie funkcjonalnego i sprawniejszego organizowania procesu kontraktowania zakupów dla firmy
- Dowiesz się, jak usprawnić zawartość regulacji i dokumentacji potrzebnej w organizowaniu zakupów
- Zdobędziesz wiedzę w zakresie negocjowania warunków umów zakupowych i radzenia sobie z ogólnymi warunkami zakupów

Uczestnicy

- Menedżerowie i kierownicy logistyki, Menedżerowie i kierownicy działów zakupów, Kierownicy ds. dystrybucji logistyki, Specjaliści ds. transportu i spedycji, Prawnicy w firmach odpowiedzialni za tworzenie umów zakupowych

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.
Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 696 80 22
a.chmielewska@langas.pl

mec. Romana Pietruk

Radca prawny, specjalizuje się w temacie kontraktów handlowych, obsługi organów spółki, odpowiedzialności członków zarządu i rady nadzorczej, poprawy efektywności funkcjonowania biura zarządu i rady nadzorczej. Prowadzi szkolenia od 10 lat. Realizowała projekty zarówno na rzecz sektora prywatnego jak i publicznego. Posiada własne publikacje. Jako cel stawia sobie wysoki poziom merytoryczny szkoleń przy jednoczesnym przystępnym sposobie przekazywania wiedzy. Ukończona aplikacja radcowska OIRP Warszawa.

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji UKSW, absolwentka studiów podyplomowych Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej oraz studiów podyplomowych Prawa Rosyjskiej Federacji. Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych Romana Pietruk, Łukasz Pietruk s.c.

więcej na langas.pl

OPINIE UCZESTNIKÓW

„Dobrze wykorzystany czas. Dużo nowych informacji, przekazanych w przystępny sposób. Wykładowca - bardzo duży plus, zresztą nie po raz pierwszy.”

Agnieszka Bargieł, Kierownik Biura Zarządu, Koksownia Częstochowa Nowa Sp. z o.o.

„Szkolenie bardzo merytoryczne i doskonale przygotowane. Zdobyte informacje będą mim bardzo pomocne w wykonywaniu obowiązków służbowych.”

Joanna Skóra Koordynator, DB Cargo Polska S.A.

więcej na langas.pl



UMOWY ZAKUPOWE

8.30 - logowanie do platformy i sprawdzanie ustawień 9.00 - rozpoczęcie szkolenia

Najważniejsze problemy w umowach zakupowych spowodowane stanem epidemii

- siła wyższa – kiedy występuje?
- nadzwyczajna zmiana stosunków gospodarczych – kiedy można zastosować klauzulę?
- klauzula zmiany okoliczności
- klauzula rewizji ceny
- łańcuchy dostaw, korzystanie z podwykonawców
- zaliczka, zadatek, przedpłata, kara umowna, gwarancja bankowa, potrącenie i cesja
- jakie działania podjąć, gdy kontrahent ogłosi upadłość?

Kiedy można zakończyć współpracę / rozwiązać umowę?

- ugoda jako wzajemne ustępstwo stron
- rozwiązanie, wypowiedzenie i odstąpienie
- skuteczne zakończenie umowy: jakie są przesłanki i jak przygotować oświadczenie?
- wybór formy roszczenia: rękojmia, gwarancja, „klasyczne” roszczenie odszkodowawcze
- wybór postępowania sądowego: wybór sądu, postępowanie zabezpieczające oraz rozpoznawcze

Opóźnienia w płatnościach i odsetki po nowelizacji 2020 r.

- obowiązki przedsiębiorców wobec CRBR
- zgłaszanie informacji o rzeczywistych beneficjentach
- Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych
- termin 6-miesięcy na przekazanie informacji
- kto jest beneficjentem rzeczywistym?
- identyfikacja klienta, beneficjenta rzeczywistego lub osoby działającej w imieniu klienta
- procedura zgłaszania nieprawidłowości

Tworzenie zapytania ofertowego i negocjowanie umowy

- czym jest oferta w rozumieniu kodeksu cywilnego
- prawne kryteria konstrukcji zapytania ofertowego
- okres obowiązywania oferty
- przygotowanie treści zapytania ofertowego – istotne elementy formalno-prawne
- czy i kiedy zapytanie ofertowe wywołuje skutki prawne?
- milczenie - czy może być uznane za przyjęcie oferty?
- przyjęcie oferty - skutki prawne dla kupujących
- przyjęcie oferty ze zmianami
- domniemanie z art. 97 KC
- negocjacje w drodze elektronicznej: jak uniknąć błędów negocjowania z osobą nieupoważnioną, jak się uchronić przed zawarciem umowy w trybie negocjacji/oferty z osobą nieupoważnioną - ryzyko dla firmy, ryzyko dla pracownika, sposoby zabezpieczenia
- negocjowanie warunków umów, alternatywne sposoby postępowania wobec ogólnych warunków zakupowych

Reprezentacja i pełnomocnictwa w kontraktach zakupowych

- reprezentacja stron umowy zakupowej
- sprawdzenie kontrahenta w KRS i CEiDG - pułapki i niebezpieczeństwa
- uprawnienia pełnomocnika handlowego w zakupach dla firmy
- tworzenie treści pełnomocnictwa
- nadawania uprawnień pełnomocnikom
- odpowiedzialność pełnomocnika (pracownika, współpracownika) za zawierany kontrakt
- przekroczenie uprawnień – konsekwencje dla firmy i dla pełnomocnika
- organizacja systemu pełnomocnictw w zależności od rodzaju zakupów

Zawieranie umów zakupowych oraz dokumentacja kontraktowa

- określanie przedmiotu umowy
- zapisy dotyczące obszaru współdziałania stron
- określanie procedur i ich weryfikacja
- wzory oświadczeń
- formularze, zamówienia, czy umowy?
- nowa ustawa o terminach płatności w transakcjach handlowych
- jak liczyć terminy w umowach?
- korzystanie z wzorców umownych - skutki, możliwość obrony przed niekorzystnymi zapisami
- umowa przedwstępna, a umowa ostateczna - warunki i różnice
- formy umowy. Jak wybrać właściwą formę umowy?
- ogólne warunki zakupu i sprzedaży

15.00 Zakończenie szkolenia

Zastrzeżenie prawne

Odpowiedzi na pytania nie mogą być traktowane jako udzielenie porady prawnej. Doradztwo prawne może być realizowane jedynie na zlecenie w indywidualnie oznaczonej sprawie. Organizator szkolenia nie wyraża zgody na jakąkolwiek formę utrwalania, powielania, udostępniania lub nagrywania przebiegu szkolenia. Treść szkolenia i materiały szkoleniowe objęte są prawami autorskimi.





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

PRAWO, BIURO ZARZĄDU

UMOWY ZAKUPOWE

7 GRUDNIA 2020 R.

SZKOLENIE ON-LINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 16/11/2020 | 870 PLN + 23% VAT |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie od 17/11/2020 | 970 PLN + 23% VAT |

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Group Sp. z o.o. NIP 701 097 22 34

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Group Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Group Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 701 097 22 34 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
- Upoważniamy firmę Langas Group do wystawiania faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100% wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora.

Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.