

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

## KLAUZULE W UMOWACH HANDLOWYCH. FORMUŁOWANIE, INTERPRETACJA, WYKORZYSTANIE.

### Warszawa:

13.03.2019  
12.06.2019  
23.10.2019

### Gdańsk:

17.04.2019  
05.07.2019  
11.09.2019

### Poznań:

15.05.2019  
16.10.2019

### Katowice:

22.05.2019  
6.11.2019

### Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

Przedsiębiorstwa, działające zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, spotykają się obecnie z zagrożeniami, których jeszcze niedawno nie uwzględniały w swoich strategiach. Celem nie stało się już agresywne zdobywanie rynku, ale zrównoważony rozwój, zapewniający względną stabilność. Jednym z przejawów tej stabilności jest właściwe zabezpieczenie swoich interesów w umowach handlowych, z poszanowaniem interesów klienta i uwzględnieniem zmieniających się warunków, zarówno prawnych, jak i rynkowych. **Na handlowca spadł więc obowiązek poruszania się w bardzo skomplikowanym, ulegającym ciągłym zmianom systemie. Brak szerokiej wiedzy na ten temat powoduje liczne błędy na etapie negocjowania i realizacji takich umów, w tym generowanie niepotrzebnych ryzyk i kosztów.** Nie można tu polegać na doświadczeniu, bo zmieniają się nie tylko uwarunkowania prawne (nowe Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, zmiany Prawa cywilnego, w tym nowa rękojmia od 2015 r., itp.), procedury (nowe dokumenty, sposoby i terminy płatności, zmiany w Konwencjach przewozowych, itp.), ale także zwyczaje i uzanse w tym zakresie (Incoterms, UCP, URDG, itp.). **Naszym celem jest zapewnienie handlowcom niezbędnej, podstawowej wiedzy w tzw. „pigułce”, odnośnie formułowania i negocjowania klauzul w ważnych dla przedsiębiorstwa umowach z partnerem krajowym i zagranicznym. Działanie „rutynowe” może doprowadzić niejednokrotnie do pominięcia niezbędnych zabezpieczeń w umowach, popadnięcia w konflikt prawny i powstania niepotrzebnych kosztów. Bezpieczeństwo bieżące i ograniczenie kosztownej odpowiedzialności w przyszłości są argumentami, za traktowaniem naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.**

### Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej i handlowców,
- pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu,
- oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie, zawieranie i realizowanie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.

### Cel szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy:

- zdobędą aktualną wiedzę handlową na temat klauzul w umowach z partnerami krajowymi i zagranicznymi,
- poznają zasady ograniczania ryzyka podczas zawierania umów handlowych,
- zdobędą praktyczne wskazówki, jak negocjować klauzule umowy, posługując się argumentami, które pojawiły się w nowych uregulowaniach,
- uzupełnią i uporządkują podstawową wiedzę o uwarunkowaniach i konsekwencjach zapisów w umowie, a także niebezpieczeństwach określonych sformułowań.

### PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych (w tym zakupowych) z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, pracując w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce, w tym w zakresie negocjacji z partnerami zagranicznymi oraz analizy umów pod względem pułapek i niekorzystnych sformułowań. Od 1983 roku przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wszystkich kontynentach. Autor wielu wydawnictw poświęconych tematyce handlowej, m.in.: „Eksport w przedsiębiorstwie” (2016), „Zakupy w przedsiębiorstwie” (2016) „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK 2015), „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.” (2015), „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera (2014), „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

## PROGRAM SZKOLENIA:

### 1. NIEZBĘDNE I PRZYDATNE ELEMENTY UMÓW HANDLOWYCH I ZASADY ICH FORMUŁOWANIA.

### 2. DANE FORMALNE UMÓW W ŚWIETLE AKTUALNYCH PRZEPISÓW.

- Konieczne informacje dotyczące stron umowy i kary za ich brak.
- Znaczenie preambuły i pułapki w definicjach w umowie.

### 3. KLAUZULE ZASADNICZE A ISTOTNE ELEMENTY UMÓW.

- Określanie przedmiotu umowy (towar, usługa, ilość i jej zmiany).
- Tworzenie wzorca jakości w umowie i miejsca jego weryfikacji.
- Elementy ceny, zapewnienie jej stabilności czy możliwości renegotjacji.
- Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia.
- Doprecyzowywanie bazy dostawy według różnych wykładni zwyczajów (w tym Incoterms® 2010).
- Nowe koncepcje klauzul warunków płatności i różnego typu zabezpieczeń finansowych.
- Wpływ zmian prawnych o terminach zapłaty na negocjowanie klauzul płatności.
- Ustalanie terminu oraz harmonogramów dostaw.
- Ubezpieczenie cargo według nowych warunków.

### 4. FORMUŁOWANIE OGÓLNYCH WARUNKÓW UMOWY.

- Klauzule zawieszające wyłączające oraz interpretujące w umowie.
- Uzgadnianie warunków kontroli i odbioru zabezpieczających interesy kupującego.
- Klauzule gwarancyjne oraz postępowania reklamacyjnego.
- Zapisy zmieniające odpowiedzialność za jakość z mocy prawa (nowa rękojmia, CISG, inne).
- Formułowanie klauzul kar umownych, roszczeń uzupełniających, limitów odpowiedzialności.
- Używanie terminów zwłoka i opóźnienie w wykonaniu umowy krajowej i zagranicznej.
- Klauzule siły wyższej według interpretacji modelowych ICC.
- Wybór prawa właściwego zgodne z Rozporządzeniem PE i Rady.
- Wskazanie sądu państwowego lub arbitrażowego a problem uznawalności ich wyroków.
- Włączanie do umowy prawa kraju trzeciego i ponadnarodowego (PECL, PICC).
- Formułowanie klauzul praw autorskich, poufności, sankcji za ujawnienie tajemnicy przedsiębiorcy.
- Klauzule wypowiedzenia umowy, a problem jej rozwiązania i odstąpienia od niej.
- Włączanie do umów ogólnych warunków, udostępnianych jedynie na stronie www.
- Zasada świadomego pomijania zapisów jako zabezpieczenie w umowie.
- Formułowanie klauzul zabezpieczających w ofercie i zamówieniu.

**Analiza przypadków (case study):** analiza zapisów umów.

- ☞ Uczestnicy otrzymują komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.
- ☞ **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
- ☞ Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na minimum 10 dni przed jego terminem.

**SZKOLENIA ZAMKNIĘTE – JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL: atl@atl.edu.pl**

**Szkolenia zamknięte organizowaliśmy m.in. dla:**

- ABB Sp. z o.o.,
- Agencja Celna Anneberg Sp. z o.o.,
- Agencja Mienia Wojskowego,
- ALNOR Systemy Wentylacji Sp. z o.o.,
- ALSTOM Power Sp. z o.o.,
- ALTADIS POLSKA S.A.,
- ArcelorMittal Distribution Solutions Poland Sp. z o.o.,
- ArcelorMittal Refractories Sp. z o.o.,
- AXTONE S.A.,
- Backer OBR Sp. z o.o.,
- Bahlsen Polska Sp. z o.o.,
- Bank BGŻ BNP Paribas S.A.,
- Bank Ochrony Środowiska S.A.,
- BARLINEK S.A.,
- Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.,
- BE & K Europe Sp. z o.o.,
- BELL P.P.H.U.,
- Cappgemini Polska Sp. z o.o.,
- CAN-PACK S.A. FPN w Bydgoszczy,
- CAT LC Polska Sp. z o.o.,
- CTL Logistics Sp. z o.o.,
- CZACH-POMIAR Sp. z o.o.,
- Dajar Sp. z o.o.,
- Davis Poland Sp. z o.o. Sp. K.,
- DB Schenker Rail Polska S.A.,
- Dedra-Exim Sp. z o.o.,
- DEMIURG s.c.,
- DONE Deliveries Misiek i Wspólnicy sp.j.,
- DREXIA Tomasz Wajtasik,
- Dora – Metal Sp. z o.o.,
- Energoserwis S.A.,
- Elektrociepłownia Warszawskie S.A.,
- Fabryka Maszyn „Bumar-Koszalin” S.A.,
- Fabryka Mebli Okrętowych FAMOS Sp. z o.o.,
- Fabryka Porcelany „Wałbrzych” S.A.,
- Famot Pleszew Sp. z o.o.,
- Federal-Mogul Bimet S.A.,
- Federal – Mogul Gorzyce S.A.,
- Fabryka Taśm Transporterowych
- Wolbrom S.A.,
- FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.,
- General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.,
- Glencore Polska Sp. z o.o.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.,
- Grupa Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A.,
- Grupa Tapex Sp. z o.o.,
- Hobas System Polska Sp. z o.o.,
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.,
- Igepa Polska Sp. z o.o.,
- ILS Sp. z o.o.,
- INTERPRINT Polska Sp. z o.o.,
- Kronospan Polska,
- Geis PL sp. z o.o.,
- Grupa Lotos S.A.,
- Górnośląski Zakład Elektroenergetyczny S.A.,
- Hamilton Sundstrand Poland Sp. z o.o.,
- Huta Zawiercie S.A.,
- Huta Pokój S.A.,
- „HOLDING-ZREMB” Gorzów S.A.,
- IMPEL S.A.,
- INCO-VERITAS S.A.,
- International Paper-Kwidzyn Sp. z o.o.,
- KAN Sp. z o.o.,
- Keller Polska Sp. z o.o.,
- Kompania Piwowarska S.A.,
- Kongsilde Polska Sp. z o.o.,
- Korporacja KGL S.A.,
- Lagardere Travel Retail Sp. z o.o.,
- Lublindis Sp. z o.o.,
- Leica Geosystems Sp. z o.o.,
- MA Polska S.A.,
- Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o.,
- MAN Bus Sp. z o.o.,
- MAN Trucks Sp. z o.o.,
- Maersk Polska Sp. z o.o.,
- Marsh Sp. z o.o.,
- Merck Sp. z o.o.,
- Metalpol Węgierska Górka Sp. z o.o.,
- MFO S.A.,
- Monosuisse Sp. z o.o.,
- Neapco Europe Sp. z o.o.,
- Opel Polska Sp. z o.o.,
- OBR Centrum Techniki Morskiej S.A. w Gdyni,
- ORLEN OIL Sp. z o.o.,
- ORLEN KolTrans Sp. z o.o.,
- PCC Rokita S.A.,
- P.H. Alfa-Elektro Sp. z o.o.,
- PerkinElmer Shared Services Sp. z o.o.,
- Philips Lighting Poland S.A.,
- Perre René Sp. z o.o.,
- PKN Orlen S.A.,
- PKP CARGO CONNECT Sp. z o.o.,
- PKP LHS sp. z o.o.,
- POCH S.A.,
- Polcotton Sp. z o.o.,
- Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.,
- PORTA KMI Poland Sp. z o.o.,
- POZ-BRUK Sp. z o.o. Sp. J.
- Przemysłowe Centrum Optyki S.A.,
- Przedsiębiorstwo Materiałów Ogniowych „KOMEX” Sp. z o.o.,
- PP „Party Lotnicze”,
- PFLEIDERER GRAJEWO S.A.,
- PFLEIDERER PROSPAN S.A.,
- RADWAR S.A.,
- RADMOR S.A.,
- Rhenus Logistics S.A.,
- Remontowa Hydraulic Systems Sp. z o.o.,
- Ronal Polska Sp. z o.o.,
- Rylko Sp. z o.o.,
- Rzeszowskie Zakłady Drobiarskie Res-Drab Sp. z o.o.,
- Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o.,
- SaMASZ Sp. z o.o.,
- Sanitec Koło Sp. z o.o.,
- Schattdecor Sp. z o.o.,
- Sempertrans Belchatów Sp. z o.o.,
- Siemens Sp. z o.o.,
- Skandius Sp. z o.o.,
- Solid Logistics Sp. z o.o.,
- Spedimex Sp. z o.o.,
- STOMIL S.A.,
- Stora Enso Poland S.A.,
- Südzucker Polska S.A.,
- Sünkel Śruby Sp. z o.o.,
- SUN GARDEN POLSKA Sp. z o.o. sp.k.,
- Tedrive Poland Sp. z o.o.,
- TI Poland Sp. z o.o.,
- TOTAL Polska Sp. z o.o.,
- TOYA S.A.,
- TPV Displays Sp. z o.o.,
- Tramwaje Warszawskie Sp. z o.o.,
- TUIR Warta S.A.,
- TunŻ Warta S.A.,
- TZMO S.A.,
- UNIFEEDER A/S S.A. Oddział w Polsce,
- Valvex S.A.,
- Vesuvius Poland Sp. z o.o.,
- VGL Group Sp. z o.o.,
- VOLVO Polska Sp. z o.o.,
- WAMA AB,
- Winterhalter Gastronom Polska Sp. z o.o.,
- Wood-Mizer Industries Sp. z o.o.,
- Wrigley Poland Sp. z o.o.,
- Warszawskie Zakłady Farmaceutyczne Polfa S.A.,
- Wojskowe Zakłady Lotnicze Nr 2 S.A.,
- Wrocławskie Zakłady Zielarskie „Herbapol” S.A.,
- Yara Poland Sp. z o.o.,
- Zakłady Aparatury Chemicznej Chemet S.A.,
- Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A.,
- Zakłady Produkcji Cukierniczej Vobro,
- ZENTIS POLSKA Sp. z o.o.

**INFORMACJE ORGANIZACYJNE: ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 ✉ atl@atl.edu.pl 🌐 ww.atl.edu.pl**

**Czas trwania szkolenia: 10.00-16.00. Zakwaterowanie:** pomagamy w rezerwacji noclegu w hotelach, w których odbywa się szkolenie lub w innych hotelach lub apartamentach będących w ich pobliżu. W celu ustalenia szczegółów prosimy o kontakt.

MIASTO	LISTOPAD-GRUDZIEŃ 2018		STYCZEŃ-CZERWIEC 2019		MIEJSCA SZKOLENIA
	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	
WARSZAWA	-	-	13.03.2019 12.06.2019 23.10.2019	4.03.2019 3.06.2019 14.10.2019	Hotel Ibis Stare Miasto*** ul. Muranowska 2
GDAŃSK	-	-	17.04.2019 05.07.2019 11.09.2019	8.04.2019 26.06.2019 2.09.2019	Hotel Mercure Stare Miasto**** ul. Heweliusza 22
POZNAŃ	-	-	15.05.2019 16.10.2019	6.05.2019 7.10.2019	Hotel Mercure Poznań Centrum**** ul. Roosevelta 20
KATOWICE	-	-	22.05.2019 6.11.2019	13.05.2019 28.10.2019	Hotel Diament Plaza**** ul. Dworcowa 9

**Cena promocyjna bez zakwaterowania wynosi 790 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:**

wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia, uczestnictwo w małych grupach, materiały szkoleniowe w segregatorze, zaświadczenie ukończenia szkolenia, obiad, przerwy kawowe.

**Cena po okresie promocji: 890 + 23% VAT.**

**FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o przesłanie faksem (22) 247 21 83 lub mailem: atl@atl.edu.pl**

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Klauzule w umowach handlowych – formułowanie, interpretacja, wykorzystanie.”

miasto: \_\_\_\_\_, termin: \_\_\_\_\_

	Imię i nazwisko	e-mail	stanowisko
1.			
2.			
3.			
4.			

Firma (dane do faktury) :.....

Miejscowość: ..... ulica ..... kod .....

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać na adres e-mail: .....

Kontakt telefoniczny: ..... NIP: ..... **NIP ATL: 5213358018**

**Warunki uczestnictwa w szkoleniu:** prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

**Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń\*** oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości: \_\_\_\_\_ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa 93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

**Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.**

Oświadczamy, że **jesteśmy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Wyrażamy **zgody na wystawienie faktury VAT w wersji elektronicznej PDF (e-faktura)**, którą prosimy przesłać na adres e-mail \_\_\_\_\_ (faktura papierowa nie zostanie wystawiona!)

Warunkiem **zwolnienia z VAT** jest zaznaczenie poniższego oświadczenia:

Oświadczamy, że udział w szkoleniu finansowany jest ze środków publicznych co najmniej w 70%.

**PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH:**

Oświadczam, iż zapoznałam/em się z dokumentem **Obowiązek informacyjny**>>\*\* ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1 i ust. 2 Ogólnego 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 i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, **Dalej jako: RODO**).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. A. Lucciego 26, 02-928 Warszawa, **w celu oferowania usług szkoleniowych**, i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

Oświadczam, że nie jestem Uczestnikiem Szkolenia oraz, że przed dokonaniem przeze mnie zgłoszeniem uczestnictwa w Szkoleniu, poinformowałem zgłoszonego przeze mnie Uczestnika o przekazaniu jego danych osobowych ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, jako administratorowi danych osobowych, o celu i zakresie zbierania danych osobowych przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz o możliwości wniesienia przez Uczestnika żądania do zaprzestania przetwarzania jego danych osobowych lub wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jego danych osobowych zgodnie z RODO.

\***Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <http://www.atl.edu.pl/rtf/REGULAMIN.pdf>

\*\* **Klauzula informacyjna** znajduje się na stronie <http://www.atl.edu.pl/rtf/RODO.pdf>

.....  
**PIECZĄTKA I PODPIS**