ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

ZAWIERANIE UMÓW HANDLOWYCH

JAK ZABEZPIECZYĆ INTERESY FIRMY I OGRANICZYĆ RYZYKO PRZY ZAWIERANIU UMÓW HANDLOWYCH?

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne
07-08.12.2026	**Warszawa:** 03-04.12.2026

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, itp.), procedury (nowe dokumenty, sposoby 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 uwarunkowań, w których muszą na co dzień zawierać i realizować ważne dla przedsiębiorstwa umowy. 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 zagranicznymi.

Cele szkolenia – dzięki udziale w szkoleniu uczestnicy:

- uporządkują swoją wiedzę na temat systemu prawa handlowego i zasad jego wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobędą wiedzę na temat skutecznego analizowania klauzul kontraktowych pod kątem niebezpieczeństw i pułapek,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad interpretacji niebezpiecznych sformułowań w klauzulach handlowych,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się klauzulami kontraktowymi w umowach i warunkach ogólnych umów,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi pułapkami przy zawieraniu umów handlowych, zarówno w zakresie towarów jak i usług,
- zdobędą praktyczne umiejętności zabezpieczania interesów własnej firmy w klauzulach umownych, w tym eliminowania największych zagrożeń,
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o klauzulach umownych, pułapkach w umowie, przepisach i ich aktualizacjach,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami rynku krajowego i rynków zagranicznych,
- zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów wynikających z różnej interpretacji zapisów umowy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. AKTUALNE UWARUNKOWANIA PRAWNO-ZWYCZAJOWE UMÓW.

- Nowe rozwiązania prawne dotyczące zawierania umów handlowych.
- Zmiany w zakresie uzansów i zwyczajów handlowych.
- Rozporządzenia PE i Rady stosowane bezpośrednio do zawieranych umów.
- Konwencja CISG i inne umowy międzynarodowe rozszerzające prawa i obowiązki stron.
- Zasady pierwszeństwa postanowień prawnych i ich włączania lub wyłączania z umowy.

2. ZAWIERANIE UMÓW W FORMIE OFERTY.

- Proces ofertowy i prawne aspekty oferty.
- Oferta handlowa sprzedającego a oferta kupującego.
- Formułowanie klauzul zabezpieczających w ofercie i zamówieniu.
- Zamówienie zmieniające warunki ofertowe.
- Niebezpieczeństwa związane z ofertami.
- Milcząca akceptacja oferty.
- Wycofanie się z wiążącej oferty.

3. PREFERENCJE W ZAKRESIE OGÓLNEJ KONCEPCJI UMOWY.

- Ustalanie preferencji w zakresie bazy dostawy według Incoterms.
- Kształtowanie klauzul bazy dostawy a problem wersji zwyczajów.
- Formułowanie różnego rodzaju zabezpieczeń finansowych.
- Wykorzystanie nowych postanowień ustawy o terminach płatności.
- Wpływ zmian prawnych na negocjowanie klauzul płatności.
- Zabezpieczenie odroczonej płatności (kredytu kupieckiego).
- Problemy związane z klauzulami płatności akredytywą, inkasem, rachunkiem zastrzeżonym.

4. UNIKANIE BŁĘDÓW W ZAKRESIE DANYCH FORMALNYCH UMÓW.

- Konieczne informacje dotyczące stron umowy i kary za ich brak.
- Zasady reprezentacji stron i ich weryfikacja.
- Znaczenie preambuły w umowie.
- Formułowanie i zasady analizy definicji w umowie.

5. 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 renegocjacji.
- Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia.
- Doprecyzowywanie bazy dostawy.
- Nowe koncepcje klauzul warunków płatności.
- Ustalanie terminu oraz harmonogramów dostaw.
- Ubezpieczenie cargo według nowych warunków.

6. PRAWIDŁOWE 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.

7. PUŁAPKI i NAJCZĘŚCIEJ WYSTĘPUJĄCE BŁĘDY W UMOWACH.

- Włączanie do umów ogólnych warunków, udostępnianych jedynie na stronie www.
- Zasada świadomego pomijania zapisów jako zabezpieczenie w umowie.
- Wyłączanie Konwencji CISG.
- Pułapki związane z karami umownymi.
- Manipulacje przy wyborze sądu i prawa właściwego.
- Niebezpieczeństwa związane z możliwością zmiany postanowień umownych.

ANALIZA ZAPISÓW UMÓW.

➢ Praktyczna analiza zapisów umownych i wywołanych przez nie konsekwencji (na przykładach różnych umów).

Program nie stanowi harmonogramu i tematy są omawiane w różnej, aczkolwiek logicznej kolejności oraz rozwijane zgodnie z zainteresowaniem uczestników. W trakcie szkolenia odpowiedzi na pytania uczestników dokonywane są na bieżąco. Uczestnicy otrzymują obszerny komplet materiałów do wykorzystania w praktyce.

❖ **DODATKOWO!** Konsultacje po szkoleniu przez Internet.
❖ **NOWOŚĆ!** Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań na min. 10 dni przed szkoleniem.

PROWADZĄCY: dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych 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. Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wielu rynkach zagranicznych.

Autor licznych pozycji książkowych poświęconych tematyce handlowej, m.in.:

- „Eksport w przedsiębiorstwie", „Zakupy w przedsiębiorstwie",
- „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych." (wydanie elektroniczne EBOOK),
- „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.",
- „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.", Biblioteka Nowoczesnego Menedżera,
- „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."

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

INFORMACJE ORGANIZACYJNE: ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 atl@atl.edu.pl www.atl.edu.pl

SZKOLENIA ONLINE:

- Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu.
- Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet.
- Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi.
- Na kilka dni przed szkoleniem z każdym uczestnikiem zostanie przeprowadzony test połączenia na platformie online. Szkolenia realizujemy za pośrednictwem platform: Zoom Meetings, MS Teams.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
ONLINE **WIRTUALNA SALA ATL**	07-08.12.2026	30.11.2026	**Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings** • 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy • 10:00 – 13:00 Zajęcia część I • 13:00 – 14:00 przerwa na lunch • 14:00 – 16:00 Zajęcia część II

Cena promocyjna szkolenia online wynosi 1490 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:
wysoki poziom merytoryczny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej PDF, zaświadczenie ukończenia szkolenia w postaci elektronicznej PDF.
Cena po okresie promocji: 1590 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00 (I dnia), 9.00-15.00 (II dnia)
Zakwaterowanie: pomagamy w rezerwacji noclegu w hotelach, w których odbywa się szkolenie.

MIASTO	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	MIEJSCE SZKOLENIA
WARSZAWA	03-04.12.2026	26.11.2026	**Hotel Ibis Warszawa Centrum** Al. Solidarności 165

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1890 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:
wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w segregatorze, zaświadczenie ukończenia szkolenia, obiady, przerwy kawowe.
Cena po okresie promocji: 1990 + 23% VAT.

Gwarantowany wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkoleń.
Polska firma szkoleniowa – od 26 lat na rynku szkoleń dla biznesu.

ATL
Achievement Through Learning

FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o podpisanie i przesłanie skanu na adres: atl@atl.edu.pl

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Zawieranie umów handlowych"

☐ **on-line** w terminie:_____ ☐ **stacjonarnie** (miasto i 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.

SZKOLENIE ON-LINE: Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

☐ **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**.

☐ Wizualizację faktury wysłanej do KSEF (specyfikacja PDF) prosimy przesłać na adres e mail:_____

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. Locciego 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 dokonanym 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 https://www.atl.edu.pl/uploads/REGULAMIN.PDF
** __Klauzula informacyjna__ znajduje się na stronie https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF

.....
PIECZĄTKA I PODPIS