

WARSZTATY DLA DZIAŁU ZAKUPÓW – ASPEKTY PRAWNE I NEGOCJACYJNE

Zapraszamy do udziału w warsztatach skierowanych do pracowników działu zakupów, których celem jest z jednej strony podniesienia kompetencji skutecznego prowadzenia ich negocjacji, a z drugiej omówienie prawnych aspektów zawierania umów.

Część pierwsza: NEGOCJACJE ZAKUPOWE – PEWNOŚĆ, STRATEGIA, EFEKT.

Pierwszego dnia zajęć uczestnicy m.in.:

- ✓ dowiedzą się, jak działa BATNA i jak rozsądnie ją wyznaczać,
- ✓ poznają cztery wymiary negocjacji oraz matrycę szachową strategii negocjacyjnych,
- ✓ zwiększą posiadane zdolności perswazyjne dzięki analizie technik negocjacyjnych i kontrtaryk dostawców.

Część druga: SKUTECZNE I BEZPIECZNE ZAWIERANIE UMÓW.

Drugiego dnia skupimy się m.in. na:

- ✓ regulacjach prawnych niezbędnych przy tworzeniu umowy,
- ✓ obowiązkach stron w procesie ustalania poszczególnych zapisów umownych,
- ✓ potencjalnych problemach jakie mogą pojawiać się w związku z nieprawidłową konstrukcją umowy zakupowej oraz niewłaściwą ochroną interesów stron,
- ✓ konstrukcji poszczególnych zapisów i klauzul umownych oraz praw i obowiązków stron umowy,
- ✓ zabezpieczeniach stosowanych w umowach zakupowych, ich rodzajach i właściwym doborze, by jak najlepiej zabezpieczyć wykonanie umowy i interesy obu stron.

NASI EKSPERCI



Arkadiusz ŻUREK



mec. Łukasz MIĘTKOWSKI

Dzień pierwszy

NEGOCJACJE ZAKUPOWE – PEWNOŚĆ, STRATEGIA, EFEKT

W programie:

1. PODSTAWY I PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI.

- Różnice między zakupami a sprzedażą.
- BATNA i analiza interesów własnych i dostawcy.
- Jak przełożyć cele biznesowe na cele negocjacyjne.

2. CZTERY WYMIARY NEGOCJACJI (MASTENBROEK).

- Siła vs. Relacja.
- Treść (merytoryka) vs. Procedura (proces).
- Jak rozpoznawać, który wymiar dominuje i jak dostosować styl.

3. MATRYCA SZACHOWA STRATEGII NEGOCJACYJNYCH.

- Przewaga / Równa pozycja / Słabsza pozycja.
- Strategie obronne i ofensywne.
- Ćwiczenia: jak rozegrać ruchy w różnych scenariuszach.

4. TECHNIKI NEGOCJACYJNE I KONTRAKTYKI DOSTAWCÓW.

- Gra na cenę vs. gra na wartość.
- Najczęstsze zagrania dostawców i jak je neutralizować.
- Asertywność, cisza, ustępstwa warunkowe.

Dzień drugi

SKUTECZNE I BEZPIECZNE ZAWIERANIE UMÓW

W programie:

1. KONSTRUOWANIE I NEGOCJOWANIE ZAPISÓW UMOWY.

- Jak należy analizować dokumenty przy weryfikacji kontrahenta i profilowania jego wiarygodności.
- Prawidłowa konstrukcja komparycji umowy jako połowa sukcesu ważnego i skutecznego prawnie kontraktu.
- Osoby upoważnione do reprezentacji – kto i kiedy może zawrzeć daną umowę – wspólnicy, zarząd, prokurent, pełnomocnik, falsus procurator.

- Elementy i klauzule umowne – co powinna zawierać każda umowa – obligatoryjne, fakultatywne, niedozwolone postanowienia umowne.
- Kluczowe zapisy w umowach z dostawcami – sankcje związane z nienależytym wykonaniem umowy, odstąpienie od umowy.
- Negocjowanie poszczególnych zapisów umownych.
- Skutki zawarcia umów – ważność, skuteczność, sanowanie błędów.

2. PRZESZTAŁCANIE UMÓW.

- Zmiana treści umowy w kontekście formy jej zawarcia lub rodzajów składanych podpisów – tradycyjne, elektroniczne, ustalone na bazie formy dokumentowej.
- Czas i miejsce realizacji umowy – od kiedy umowa obowiązuje.
- Aneksowanie umów – umowy na czas określony, nieokreślony, umowy wygaśłe.
- Sposoby renegotjowania warunków umowy.
- Skutki prawne modyfikacji umów w kontekście zmiany stron.

3. CENA W KONTRAKTACH ZAKUPOWYCH – ASPEKTY PRAWNE.

- Określenie wartości przedmiotu umowy – ryczałtowe, kosztorysowe, szacunkowe, ważność i skuteczność zapisów podatkowych.
- Wpływ warunków handlowych na poziom cen – klauzule waloryzacyjne, siły wyższej, salwatoryjne.
- Podstawy do zapłaty ceny lub wynagrodzenia w kontekście roszczeń wynikających z rękojmi i gwarancji.
- Rozliczenia gotówkowe i bezgotówkowe, weryfikacja numeru konta.

4. RODZAJE ZABEZPIECZEŃ W UMOWACH ZAKUPOWYCH I ICH DOBÓR W ZALEŻNOŚCI OD UMOWY.

- Zabezpieczenie wykonania umowy – zasady ogólne.
- Sposoby zabezpieczenia płatności – kaucja, gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa.
- Zaliczka, zadek a przedpłata – podobieństwa i różnice.
- Kara umowna – ważność zastrzeżenia umownego oraz obligatoryjne zapisy dodatkowe.
- Szczegółne możliwości rozliczenia umowy (potrącenie, cesja wierzytelności).
- Weksel i jego obecne praktyczne zastosowanie.
- Hipoteka, zastaw, zastaw rejestrowy.
- Dobrowolne poddanie się egzekucji – warunki i rodzaje w zależności od formy świadczenia.
- Przewłaszczenie na zabezpieczenie jako najlepszy sposób gwarancji praw.

5. PRAWIDŁOWE ROZWIĄZANIE UMOWY.

- Sposoby rozwiązania umowy w zależności od przedmiotu lub rodzaju.

DOM WIEDZY

sprawdzone szkolenia

- Ważność i skuteczność rozwiązania w odniesieniu do formy umowy i jej zapisów.
- Konsekwencje rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym i na kanwie odstąpienia.
- Wycofanie oświadczenia woli o wypowiedzeniu umowy.
- Rozliczenie umów rozwiązanych przed terminem ich zakończenia.

Cena udziału stacjonarnego: 1.650 PLN + 23 % VAT.

Cena zwolniona z VAT dla opłacających szkolenie w 70% lub całości ze środków publicznych.

Cena obejmuje: uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe, piśmiennicze, przerwy kawowe, lunch, certyfikat.

Cena udziału Online: 1.250 PLN + 23 % VAT.

Cena zwolniona z VAT dla opłacających szkolenie w 70% lub całości ze środków publicznych.

Cena obejmuje: uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe i certyfikat w formie elektronicznej.

Dodatkowe informacje pod numerem telefonu 22 668 50 00

SYLWETKI NASZYCH EKSPERTÓW:

Arkadiusz ŻUREK

Trener Biznesu, Mówca Motywacyjny, Coach.

Ceniony przez klientów za wyjątkową efektywność i indywidualne podejście do uczestników. Swoje doświadczenie zdobywał jako Dyrektor Zarządzający oraz dyrektor odpowiedzialny za Sprzedaż, HR, Marketing oraz departament szkoleń w wielu spółkach. Jako Executive Consultant w Ernst & Young odpowiadał za zarządzanie projektami, zarządzanie talentami, a także prognozowanie sprzedaży i administrowanie funduszem. Na stanowisku Country Business Development Manager w Antal Poland zarządzał zespołem, z sukcesem implementował projekty rozwojowe, przeprowadzał rekrutacje do działu sprzedaży.

Jest absolwentem programu MBA National Louis University w Chicago, a także psychoterapeutą w nurcie integratywnym, 2 kierunków pedagogicznych na uniwersytecie jezuickim. Posiada certyfikat zarządzania projektami – Agile. Jest certyfikowanym Trenerem i Konsultantem Zarządzania – MATRIK.

mec. Łukasz Miętkowski

Adwokat specjalizujący się w prawie gospodarczym.

Świadczy stałą obsługę prawną spółek kapitałowych działających na rynku polskim i niemieckim w zakresie prawa gospodarczego, cywilnego, karnego oraz karno - skarbowego związaną także z odpowiedzialnością członków organów spółek za podejmowane działania; reprezentuje podmioty gospodarcze przed sądami oraz organami administracji. Doradza przy planowaniu optymalizacji podatkowych oraz inwestycyjnych.

Wykładowca w firmie DOM WIEDZY, prowadzone przez niego szkolenia cieszą się bardzo dobrą opinią uczestników szkoleń.