

Temat szkolenia: „**Umowa z zagranicznym przedsiębiorcą - na co zwrócić uwagę?**”

Data: **23.11.2023 r. godz. 15.00**

Czas trwania szkolenia: **1,5 godziny**

Przerwa: **15 minut**

Prowadzący: **Adwokat Joanna Lubecka, kancelaria Lubecka.law**

### **Program szkolenia:**

1. Forma zawarcia umowy z kontrahentem zagranicznym - jaką wybrać?
  - General Terms and Conditions;
  - umowa pisemna;
  - wymiana wiadomości e-mail, zamówienie i zwyczaj handlowy.
2. Najistotniejsze elementy umowy z kontrahentem zagranicznym:
  - przedmiot umowy: jak go bezpiecznie określić?
  - warunki dostawy: o czym należy pamiętać?
  - gwarancja: jak szczegółowo ją określać?
  - prawa autorskie: dlaczego to istotne?
  - kary umowne: czy warto je stosować?
  - postanowienia zwalniające z odpowiedzialności i ograniczające odpowiedzialność: jakie jest ich znaczenie praktyczne?
  - jurysdykcja sądu i prawo właściwe: jakie jest praktyczne znaczenie tych postanowień?
  - zasady zachowania poufności: na co zwrócić uwagę?
  - siła wyższa: dlaczego jest tak ważna w umowach z kontrahentem zagranicznym?
3. Incoterms - znaczenie praktyczne w umowach zawieranych z zagranicznym przedsiębiorcą.
4. NDA - umowa o zachowaniu poufności, kiedy warto o niej pamiętać?
5. Negocjacje umowy z kontrahentem zagranicznym - 8 istotnych punktów.

### **Informacje o szkoleniu:**

Szkolenie ma na celu przekazanie użytecznych praktycznych informacji dotyczących formalizowania współpracy z kontrahentem zagranicznym. W trakcie szkolenia poruszone zostaną zagadnienia związane ze sposobem zawarcia umowy z kontrahentem zagranicznym i rekomendowanego sposobu postępowania w zależności od tego czy przedsiębiorca pracuje na własnych dokumentach, czy tych jakie zostaną przedstawione przez kontrahenta zagranicznego. Omówimy postanowienia umowne charakterystyczne dla umów zawieranych w obrocie międzynarodowym, ze wskazaniem punktów, na które warto zwrócić szczególną uwagę. Szkolenie będzie miało również na celu zwrócenie uwagi na zasady zabezpieczania informacji poufnych przedsiębiorcy w związku z nawiązywaną współpracą, a także zasad prowadzenia negocjacji z zagranicznym partnerem handlowym.

Podstawowym celem rozwojowym jest uzyskanie wiedzy praktycznej dotyczącej specyfiki kontraktów zawieranych w relacjach międzynarodowych.

### **Informacje o prowadzącej:**

Adwokat przy Wielkopolskiej Izbie Adwokackiej, założycielka kancelarii Lubecka.Law

Specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorców, w tym spółek prawa handlowego, umowach gospodarczych i sprawach transgranicznych.

Pracuje zarówno z przedsiębiorcami rozpoczynającymi swoją działalność, jak i podmiotami funkcjonującymi na rynku od wielu lat, w tym na terenie kraju, a także na rynkach zagranicznych. Pomaga zamknąć współpracę stron dotyczącą świadczenia usług, produkcji, dystrybucji i sprzedaży w bezpieczne ramy prawne. Przeprowadza przez proces negocjacji, ustalania warunków i zawarcia umowy z kontrahentem, w tym zagranicznym.



Redaktorka i założycielka portalu Just.Cooperate skierowanego do przedsiębiorców prowadzących współpracę z zagranicznym partnerem handlowym.

Autorka licznych publikacji dotyczących prawa transgranicznego, w tym ukazujących się w Biuletynie Euro Info wydawanym przez środek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu. Ukończyła studium magisterskie prawa europejskiego w Tours Université François-Rabelais uzyskując tytuł Master 2 juriste européen, a także podyplomowe studia z Prawa zamówień publicznych na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu. Odbyła także kilkumiesięczny staż przy Ambasadzie RP w Paryżu na Wydziałach Politycznym, Konsularnym i Protokołu Dyplomatycznego.