

# Umowy handlowe w przedsiębiorstwie farmaceutycznym

11.05.2022

## AGENDA SZKOLENIA

9.00 – 9.30 Rejestracja uczestników

10.00 – 11.00 **WYKŁAD**

11.00 – 11.15 Przerwa na kawę

11.15 – 12.15 **WYKŁAD**

12.15 – 12.25 przerwa obiadowa

12.25 – 14.30 **WYKŁAD**

14.30 - 15.00 przerwa obiadowa

15.00 - 15.30 + **WYKŁAD, pytania, podsumowanie i zakończenie szkolenia**

## PROGRAM

### 1. Zagadnienia wstępne

- Pojęcie umowy handlowej i co ją różni od zwykłej umowy
- Typologia i klasyfikacja umów handlowych i dlaczego jest ważna
- Jak zbudowane są umowy handlowe na różnych etapach transakcji i jakie są ich najważniejsze elementy

### 2. Zawarcie i zmiana umowy – kiedy i jak się to dzieje?

- Forma zawarcia umowy handlowej
- Sposób zawarcia umowy handlowej, w tym z uwzględnieniem stosowanych ogólnych warunków
- Moment zawarcia umowy handlowej, w tym z uwzględnieniem umów zawieranych na odległość
- Prawo właściwe dla umowy handlowej

### 3. Odpowiedzialność odszkodowawcza – kiedy odpowiadam i co muszę wtedy zrobić?

- Podstawowe obowiązki stron umów handlowych
- Podstawy i zakres odpowiedzialności
- Odpowiedzialność za osoby trzecie (podwykonawców i współpracowników) oraz pracowników
- Odpowiedzialność za winę w negocjacjach (culpa in contrahendo)
- Kary umowne
- Odpowiedzialność deliktowa, w tym za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny

### 4. Negocjacje, zagadnienia końcowe i podsumowanie

- Proces negocjacji w kontekście:
- budowy umów, w tym formy i sposobu ich zawierania, oraz
- odpowiedzialności stron
- Pytania

## **KOSZT I FORMUŁA SZKOLENIA**

- Online – 1100netto/os platforma Clicmeeting ( działa przez przeglądarkę internetową, brak instalacji dodatkowych aplikacji)

## **PRELEGENCI**

**FILIP KRĘŻEL** - W swojej codziennej praktyce Filip doradza spółkom, ich udziałowcom oraz członkom zarządów w zakresie prawa gospodarczego, zasad dotyczących ładu korporacyjnego, jak również w zakresie sporów korporacyjnych. Zajmuje się on także doradztwem przy transakcjach fuzji i przejęć, restrukturyzacjach i projektach joint-venture. Posiada bogate doświadczenie na wszystkich etapach tego typu projektów, w tym w zarządzaniu badaniami typu due diligence oraz w negocjowaniu umów transakcyjnych po obu stronach procesu oraz ubezpieczycieli, również w zakresie ubezpieczenia W&I. Filip specjalizuje się również w prawie umów handlowych oraz prawie sportowym. W tym zakresie doradza głównie klientom z sektorów motoryzacyjnego oraz IT, jak również świadczy usługi doradztwa dla siatkarzy oraz agencji siatkarskich. Filip regularnie uczestniczy w konferencjach na szczeblu krajowym oraz międzynarodowym, w tym organizowanych przez International Bar Association. Ponadto interesuje się arbitrażem (uczestnik konkursu Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot w Wiedniu) oraz mową oratorską (wyróżniony w Lokalnym Konkursie Krasomówczym we Wrocławiu)

**PAWEŁ PIORUŃSKI** - Specjalista w zakresie prawa handlowego oraz prawa cywilnego, ze szczególnym uwzględnieniem krajowych i międzynarodowych transakcji M&A oraz negocjacji kontraktów handlowych. Przeprowadził wiele projektów restrukturyzacyjnych w ramach krajowych i międzynarodowych grup kapitałowych, obejmujących m.in. połączenia transgraniczne z udziałem podmiotów polskich, zarówno przejmujących, jak i przejmowanych. Paweł ma bogate doświadczenie w doradztwie w sporach korporacyjnych, zarówno na etapie przedprocesowym, jak i w postępowaniach sądowych, oraz wspiera klientów w obszarach związanych z tworzeniem ładu korporacyjnego, nadzorem oraz odpowiedzialnością kadry zarządzającej. Od 2012 roku kieruje pracami biura we Wrocławiu

pozostają do Państwa dyspozycji

**Ewelina Potocka**

Project Manager

tel.22 252 10 86

kom:660 815 478

mail. Ewelina.potocka@edupharm.pl

