

Efektywny Handlowiec - postępowanie reklamacyjne, konstruowanie umów, warunków dostaw, a także reguł handlowych INCOTERMS 2020 - szkolenie on-line



Krótką charakterystyką szkolenia

Uczestnicy zdobędą wiedzę niezbędną w pracy na stanowiskach handlowca. Zapoznają się z tematyką reklamacji i odpowiedzialności w przewozach krajowych i międzynarodowych. Na szkoleniu uczestnicy uzyskają wiedzę z tematyki umów handlowych oraz programem INCOTERMS 2020. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą mogli zastosować zdobyte umiejętności w pracy.

Termin szkolenia: maj 2021

Cena za szkolenie: 1 162,00 zł

Cel szkolenia

Program szkolenia pozwala na zapoznanie się i poszerzenie wiedzy z zakresu skutecznej sprzedaży

Miejsce realizacji

On-line

Grupa docelowa

Przedsiębiorcy i ich pracownicy chcący podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznej sprzedaży

Dostępne formy wsparcia

Tematy zajęć obejmuje 14 godzin z zakresu:

1. Konstruowanie i sprawdzanie umów

- przedmiot umowy (jak szczegółowa powinna być umowa, ograniczenia ustawowe)
- prawa i obowiązki stron
- modyfikacja umowy (prawnie dozwolone granice, prawo do jednostronnej zmiany umowy, procedura, aneks)
- załączniki (ogólne warunki umowy/zamówienia, karta gwarancyjna, instrukcja, specyfikacja)
- cechy szczególne umów, język umowy, preambuła, słowniczek, skróty
- zasady odpowiedzialności (szkoda; okoliczności, za które dłużnik ponosi odpowiedzialność; modyfikacja ogólnej reguły odpowiedzialności; odpowiedzialność za osoby trzecie; zwolnienie od odpowiedzialności; ciężar dowodu)
- klauzula poufności i arbitrażowa
- terminy (m.in. realizacji umowy, płatności)
- kara umowna (zasady naliczania kar umownych, maksymalna wysokość kary umownej)
- odsetki (rodzaje, kiedy można ich żądać, obliczanie)
- zadatek a zaliczka; opóźnienie a zwłoka
- wynagrodzenie (ryczałt, kosztorys), formy płatności, oznaczenie cyfrą i słowem, należny podatek, koszty realizacji umowy
- odstąpieniem od umowy a wypowiedzeniem umowy
- zabezpieczenia na etapie zawierania umowy (rękojmia, gwarancja, odpowiedzialności za niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową)
- sposoby na zabezpieczanie prawidłowego wykonania umowy (m.in. weksel, hipoteka, zastaw, przewłaszczenie na zabezpieczenie, zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej, poręczenie, dobrowolne poddanie się egzekucji, gwarancja bankowa/ubezpieczeniowa, klauzula del credere)
- klauzule w umowach
- na co należy zwrócić uwagę przy sprawdzaniu umowy
- problemy z realizacją umowy

2. Reklamacje

- terminy zgłaszania reklamacji, terminy wygaśnięcia reklamacji
- odpowiedzialność sprzedawcy, omówienie różnic w aspekcie gwarancji i rękojmi
- właściwie przeprowadzenie postępowania reklamacyjnego (czy klient musi posiadać: paragon, fakturę, opanowanie, kto ma dostarczyć towar i na czyj koszt,
- prawidłowe zgłoszenie reklamacyjne
- odpowiedź na reklamacje

- wada fizyczna (przykłady)
- co można reklamować
- Czy każda usterka może być podstawą reklamacji
- Niezgoda z umową
 - klauzule wyłączające lub ograniczające - aspekty praktyczne
 - zawieranie umów z klientami w aspekcie reklamacji Znaczenie cennika, katalogu, reklamy - zastawienie pułapki na samego siebie
- Bezpieczne skonstruowanie własnej oferty
- Stworzenie własnego wzoru umowy i formularza - nowe uregulowania prawne
- Wskazanie pułapek jakie może zawierać cudza oferta w obrocie B2B
- Jak należy odpowiadać na cudze oferty; jak należy chronić własne interesy?
- Jakie znaczenie ma odpowiedź : "tak, ale....."?

3. INCOTERMS 2020

- pojęcia podstawowe (dostawa, ryzyko, własność)
- zmiany i nowości w Incoterms 2020
- Analiza błędów, czyli najczęściej stosowane błędy (błędne stosowanie reguł, brak informacji, błędna interpretacja)
- warunki handlowe Incoterms 2020 (co regulują, płatności handlowe, odprawa celna eksportowa/importowa)
- reklamacje (umowa sprzedaży, umowa o przewóz, szkody w przewozie)
- dokładne omówienie poszczególnych formuł i reguł – ich stosowanie, podział, zalecenia i przeciwwskazania
- poprzednie wersje Incoterms – zebranie różnic, czy można je stosować
- przykłady praktyczne i podsumowanie
- problematyczne pytania dotyczące Incoterms 2020

4. Odpowiedzialność i dochodzenie roszczeń z tytułu umowy przewozu towarów – krajowe i międzynarodowe (Prawo przewozowe, Konwencja CMR)

- podstawy prawne
- zakres odpowiedzialności przewoźnika
- niedyspozytywny charakter klauzul Konwencji CMR i Prawa przewozowego
- kto jest obowiązany załadować i wyładować towar, kto mocuje towar na pojeździe (przy plankach jest inaczej niż przy przewozie pojazdów)
- kary dla załadowcy, nadawcy

- umowa, a list przewozowy (m.in. błędy w umowach przewozu, w listach przewozowych, zasady wypełniania listu przewozowego w przewozach międzynarodowych)
- przyczyny powstawania szkód w przewozach drogowych
- przesłanki zwalniające przewoźnika od odpowiedzialności za szkody w towarze w czasie transportu, ograniczenia odpowiedzialności przewoźnika (obrona przed niesłusznie złożonymi reklamacjami),
- postępowanie w przypadku stwierdzenia uszkodzenia, ubytku, utraty lub opóźnienia w dostawie: co powinien zrobić przewoźnik, a co odbiorca (oraz spedytor),
- przykłady praktyczne

Zapisz się na szkolenie on-line

