

Wprowadzenie

Rozdział 1

Uwarunkowania prawno-zwyczajowe umów handlowych

- 1.1. Istota i formy umów
- 1.2. Sposoby zawierania umów
- 1.3. Znaczenie Prawa cywilnego i konwencji CISG
- 1.4. Uwarunkowania zwyczajowe umów w zakresie bazy dostawy
- 1.5. Uwarunkowania prawno-zwyczajowe umów w zakresie sposobu płatności
- 1.6. Uwarunkowania umów sprzedaży w zakresie pozostałych elementów Pytania podsumowujące

Rozdział 2

Analiza ryzyk związanych z umową

- 2.1. Zarządzanie ryzykiem umowy przez kupującego
 - 2.2. Zarządzanie ryzykiem umowy przez sprzedającego
 - 2.3. Ustalanie preferencji w umowie przez kupującego
 - 2.4. Ustalanie preferencji w umowie przez sprzedającego
 - 2.5. Preferencje w zakresie ogólnej koncepcji umowy
- Pytania podsumowujące

Rozdział 3

Zasady poszukiwania partnera handlowego i oceny jego wiarygodności

- 3.1. Analiza podmiotowa rynku podejmowana w celu znalezienia partnera handlowego
 - 3.2. Zarządzanie wewnętrznym bankiem danych o partnerach handlowych
 - 3.3. Wykorzystanie brokerów informacji w internecie i platform przetargowych
 - 3.4. Największe bazy informacji handlowej o partnerach
 - 3.5. Zasady oceny i sprawdzania wiarygodności partnerów handlowych
 - 3.6. Analiza własna sytuacji i standingu partnera
 - 3.7. Wykorzystanie wywiadowni handlowych
- Pytania podsumowujące

Rozdział 4

Zawieranie umów w formie oferty

- 4.1. Formułowanie zapytania ofertowego
- 4.2. Przykłady zapytań ofertowych i pułapki z nimi związane
- 4.3. Formułowanie oferty
- 4.4. Problem wiązania oferty
- 4.5. Elementy oferty i jej przykładowe sformułowania
- 4.6. Kalkulacja ceny ofertowej
- 4.7. Problemy i pułapki związane z milczącą akceptacją oferty
- 4.8. Zasady odpowiedzi na ofertę i formułowania kontroferty oraz zamówienia Pytania podsumowujące

Rozdział 5

Ustalanie bazy dostawy w umowie według nowych reguł IncotermsR2010 wydanych przez ICC w Paryżu

- 5.1. Zwyczaje Incoterms i ich aktualne wersje
- 5.2. Podstawowe zmiany w IncotermsR2010 w stosunku do wersji z 2000 r

- 5.3. Zasady stosowania zwyczajów Incoterms
- 5.4. Posługiwanie się znakiem towarowym IncotermsR2010 w kontraktach
- 5.5. Interpretacja postanowień terminów uniwersalnych z IncotermsR2010
- 5.6. Interpretacja postanowień terminów morskich z IncotermsR2010
- 5.7. Procedury bezpieczeństwa i ich ujęcie w IncotermsR2010
- 5.8. Inne zbiory zwyczajów spotykane w handlu zagranicznym
- 5.9. Przejście z różnych terminów handlowych na Incoterms
- 5.10. Zasady negocjowania baz dostawy według Incoterms
- 5.11. Pułapki i niebezpieczeństwa pojawiające się przy ustalaniu bazy dostawy
- Pytania podsumowujące

Rozdział 6

Zasady uzgadniania w umowie warunków płatności

- 6.1. Analiza sposobu płatności z punktu widzenia sprzedającego
- 6.2. Analiza sposobu płatności z punktu widzenia kupującego
- 6.3. Uwarunkowane i nieuwarunkowane sposoby płatności
- 6.4. Akredytywa dokumentowa
- 6.5. Ryzyka związane z akredytywą i zasady jej negocjowania
- 6.6. Rodzaje akredytyw i zasady zabezpieczania nimi umów
- 6.7. UCP600 i inne zwyczaje dotyczące realizowania płatności akredytywą
- 6.8. Inkaso dokumentowe
- 6.9. Rachunek zastrzeżony
- 6.10. Gwarancje bankowe
- 6.11. Weksel i zasady jego użycia
- 6.12. Faktoring i jego rodzaje
- 6.13. Przewłaszczenie na zabezpieczenie, blokada rachunku i hipoteka jako formy zabezpieczeń
- 6.14. Akt notarialny, zastaw rejestrowy, polecenie zapłaty i ubezpieczenie kredytu
- 6.15. Zasady negocjowania zabezpieczeń płatności z punktu widzenia sprzedającego i kupującego
- 6.16. Niebezpieczeństwa wynikające z Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych
- Pytania podsumowujące

Rozdział 7

Negocjowanie i formułowanie zasadniczych klauzul umowy

- 7.1. Elementy umowy i zasady ich negocjowania
- 7.2. Dane formalnoporządkowe
- 7.3. Preambuła i definicje w umowie
- 7.4. Klauzule zasadnicze związane z przedmiotem umowy
- 7.5. Cena jako istotny element umowy
- 7.6. Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia
- 7.7. Baza dostawy
- 7.8. Klauzule warunków płatności
- 7.9. Termin dostawy
- 7.10. Ubezpieczenie
- Pytania podsumowujące

Rozdział 8

Negocjowanie i formułowanie ogólnych warunków umowy

- 8.1. Klauzule zawieszające wyłączające oraz interpretujące
 - 8.2. Klauzule umożliwiające weryfikację zgodności dostawy z umową i ew. dochodzenie roszczeń z tego tytułu oraz zwalniające z odpowiedzialności w tym zakresie
 - 8.3. Klauzule umożliwiające dochodzenie roszczeń na drodze sądowej
 - 8.4. Klauzule precyzujące terminy istotne umowy i zasady jej rozwiązania
 - 8.5. Klauzule praw autorskich,
 - 8.6. Klauzule inne
- Pytania podsumowujące

Rozdział 9

Zabezpieczanie i dochodzenie roszczeń

- 9.1. Rodzaje reklamacji i ich uzasadnienie prawno-zwyczajowe
 - 9.2. Reklamacje wobec przewoźników i wykorzystanie postanowień konwencji przewozowych
 - 9.3. Uzasadnienie reklamacji wobec innych niż przewoźnicy usługodawców
 - 9.4. Reklamacje dochodzone pomiędzy firmami z tytułu wad towaru lub usługi
 - 9.5. Odpowiedzialność z tytułu rękojmi
 - 9.6. Odpowiedzialność umowna z tytułu gwarancji jakości
 - 9.7. Dochodzenie reklamacji na podstawie postanowień konwencji CISG
 - 9.8. Dochodzenie roszczeń przed sądem państwowym i arbitrażem
 - 9.9. Porozumienia o uznawaniu orzeczeń arbitrażowych
 - 9,10. Postępowanie arbitrażowe
- Pytania podsumowujące

Rozdział 10

Taktyki negocjowania poszczególnych elementów umów

- 10.1. Etapy negocjacji
 - 10.2. Przygotowanie procesu negocjacyjnego
 - 10.3. Zasady prowadzenia negocjacji wstępnych
 - 10.4. Negocjacje właściwe przy wspólnym stole rozmów
 - 10.5. Prowadzenie negocjacji w sposób dystrybucyjny i integracyjny
 - 10.6. Wybrane taktyki negocjacyjne - zasady stosowania i obrony przed nimi
 - 10.7. Uwarunkowania kulturowe negocjacji z partnerami zagranicznymi
 - 10.8. Techniki przełamywania impasu i finalizowania negocjacji
- Pytania podsumowujące