

E.1	Zawieranie umów sprzedaży według Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. (Konwencja Wiedeńska)	
1 Czas:	1 dzień (około 5 godzin)	
2 Rodzaj kursu:	Zamknięte	
3 Uczestnicy kursu:	Menedżerowie wyższego i średniego szczebla, samodzielni specjaliści, pracownicy odpowiedzialni za przygotowanie i nadzorowanie wykonania umowy międzynarodowej sprzedaży towarów	
4 Ilość uczestników:	Maksymalnie 20 osób	
5 Cel:	Warsztaty te skierowane są do osób, które bezpośrednio zajmują się przygotowaniem umowy międzynarodowej sprzedaży towarów. Warsztaty prowadzone są w oparciu o uregulowania Konwencji Wiedeńskiej z 1980 r. o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (Konwencja weszła w życie w stosunku do ponad 50 państw, w tym również w stosunku do Polski). Uczestnicy zajęć mają możliwość uzyskania wiedzy z zakresu zawarcia umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, jak i nabyć umiejętność jej prawidłowego przygotowania.	
6 Zakres tematyczny:	1) Ogólna charakterystyka Konwencji Wiedeńskiej • Zakres zastosowania norm konwencyjnych • Międzynarodowy charakter umowy sprzedaży towarów (sprzedaż towarów, siedziby przedsiębiorstw stron w różnych państwach konwencyjnych) • Bezpośrednie stosowanie przepisów konwencji • Pośrednie stosowanie konwencji (wyłączenie stosowania, problem odesłania zwrotnego i dalszego) • Zasady interpretacji Konwencji • Uzupełnianie luk Konwencji • Dyrektywy wykładni oświadczeń woli stron kontraktu sprzedaży • Charakter prawny zwyczajów i praktyk kontraktowych w świetle art. 9(1) i (2) Konwencji • Forma kontraktu międzynarodowej sprzedaży towarów 2) Pojęcie i charakter prawny oferty oraz akceptacji w świetle postanowień Konwencji Wiedeńskiej 3) Złożenie oferty (pojęcie i charakter prawny oferty; skuteczność oferty) • Cofnięcie i odwołanie oferty • Wygaśnięcie oferty • Przyjęcie oferty 4) Modyfikujące przyjęcie oferty. „Kolizja wzorców kontraktowych” • Problematyka „kolizji wzorców kontraktowych” na tle krajowych systemów prawnych • Modyfikujące przyjęcie oferty 5) Zawarcie kontraktu w drodze negocjacji (skuteczność kontraktu sprzedaży zawartego w drodze negocjacji) 6) Przygotowanie (sporządzenie) umowy międzynarodowej sprzedaży towarów	

- 7 Korzyści:** Dostarczenie umiejętności ułatwiających profesjonalną prezentację firmy oraz samego siebie i poprzez to zwiększenie zaufania do firmy. Podniesienie umiejętności związanych z międzynarodową sprzedażą towarów. Ułatwienie i przygotowanie do profesjonalnej współpracy z kontrahentami zagranicznymi. Podniesienie efektywności pracy zespołu odpowiedzialnego za przygotowanie umów międzynarodowej sprzedaży towarów.
- 8 Usługa dodatkowa:** Możliwość przeprowadzenia bezpośrednich konsultacji po szkoleniu
- 9 Termin:** Do uzgodnienia
- 10 Miejsce:** Do uzgodnienia
- 11 Prowadzący:** Radca prawny Waldemar Kardasz
- 12 Więcej informacji** Biuro@cdp-poland.com.pl
- 13 Uwagi dodatkowe** W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową.