

E.2 Odpowiedzialność eksportera i importera za naruszenie umowy międzynarodowej sprzedaży towarów (w świetle Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r.)		
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 zajmują się nadzorowaniem wykonania 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 przysługujących im roszczeń w przypadku nie wykonania przez kontrahenta umowy międzynarodowej sprzedaży towarów, jak i sposobu dochodzenia tychże roszczeń.
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) Naruszenie zobowiązania • Naruszenie obowiązków eksportera • Naruszenie obowiązków importera • Kwalifikowana postać naruszonego zobowiązania • Antycypacyjne naruszenie zobowiązania 3) Zakres odpowiedzialności kontraktowej eksportera i importera • Roszczenie o wykonanie zobowiązania • Obniżenie ceny • Odsetki • Odstąpienie od umowy • Odpowiedzialność odszkodowawcza • Odmowa wykonania zobowiązania

- 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.