

*Gdyby znajomość przepisów prawa była kluczem do negocjacyjnego sukcesu,
to najlepszymi negocjatorami byłiby profesorowie i sędziowie.*

Twórca i prowadzący:

r.pr. Małgorzata Fitrzyk-Barral

KONTRAKTOWY WARSZTAT PRAWNIKA

UMOWY W PRAKTYCE RYNKOWEJ

Probiznesowe strategie negocjacji prawnych

Twórca szkolenia i prowadzący.



Małgorzata Fitrzyk-Barral

radca prawny, twórca Wspornika Kontraktowego – pierwszego negocjacyjnego playbooka dla polskich prawników oraz podcastu „Naucz się negocjować umowy – prawo w biznesie”. Studiowała na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego, odbyła aplikację sądową w Sądzie Okręgowym w Krakowie oraz aplikację radcowską w OIRP w Warszawie. Ukończyła program “*EU law – International Trade*” (Columbus School of Law, The Catholic University of America) oraz została wyróżniona w „*Legal 500 US: Law Firms in Europe*”.

Specjalizuje się w negocjowaniu umów i ma ponad 20 lat doświadczenia w tym obszarze. Prowadziła negocjacje na projekty realizowane w Polsce, krajach bałtyckich, Ukrainie i Rosji dla grup kapitałowych notowanych na giełdzie w Warszawie i Nowym Jorku (grupa z listy *Fortune 500*). Negocjowała między innymi kontrakty na wdrożenie systemów automatyzacji i sterowania procesami przemysłowymi (elektrownie, kopalnie, zakłady produkcyjne i rafinerie), transakcje nieruchomościowe (centra handlowe, magazyny, działki inwestycyjne), umowy franczyzowe (13 marek, m.in.: Hugo Boss, Gap i Esprit), umowy sprzedaży biznesów, umowy joint-venture (Polska, Cypr, Holandia, Wielka Brytania) oraz umowy dla przemysłu kosmicznego.

Opracowała i prowadziła szkolenia z negocjowania umów w grupie kapitałowej z listy *Fortune 500*, a w chwili obecnej jest wykładowcą szkoleniowym Krajowej Szkoły Administracji Publicznej.

O szkoleniu.



Biznes oczekuje od prawnika znajomości realiów rynkowych, umiejętności radzenia sobie z impasem i probiznesowego podejścia. Dlatego szkolenie pokazuje, jak sprawić aby klient rozumiał do czego dąży prawnik i wspierał go podczas negocjacji. Aby postrzegał prawnika jako cennego członka zespołu, a nie, zdystansowanego doradcę, który blokuje umowę.

Szkolenie koncentruje się na obszarach, których nie uczy się na studiach prawniczych czy aplikacji. Uczestnicy poznają strategie negocjacyjne, pułapki kontraktowe oraz klauzule i rozwiązania, które mogą stosować w praktyce. Zrozumienie perspektywy biznesowej i tego, co dzieje się na negocjacyjnym rynku, pozwoli uczestnikom tworzyć umowy akceptowalne dla drugiej strony, a jednocześnie skutecznie chroniące interesy klienta.

Takie podejście to nie tylko wartość dla przedsiębiorcy, ale też sposób na budowanie prawniczej renomy, bo prawnik, który oprócz ryzyka, widzi także aspekty praktyczne i skutecznie wspiera biznes – automatycznie wyróżnia się na prawniczym rynku.

Wiedza zdobyta podczas szkolenia rozwinie kompetencje słuchaczy w obszarze:

- negocjowania umów – znajdowania optymalnych rozwiązań, argumentowania, przekonywania do swojego stanowiska oraz bezpiecznego wykorzystywania mechanizmów prawnych w kontrakcie,
- tworzenia i interpretacji warunków umownych,
- rozumienia ryzyk pojawiających się w umowie oraz skutecznego radzenia sobie z nimi,
- podejmowania optymalnych decyzji związanych z kontraktami.

1-4 dni szkoleniowe (max. 2 dni w sesji)



spotkania on-line

Program szkolenia.

Rynkowe praktyki negocjacyjne oraz efektywny mark-up umowy.	01
Nieprofesjonalne negocjacje z pozycji siły.	02
Zarządzanie czasem i ryzykiem – które umowy traktować priorytetowo.	03
Oferta i list intencyjny – problemy w praktyce i jak ich uniknąć.	04
Klauzula negocjacyjna – kiedy i jak ją stosować.	05
Jak nie stracić kontroli nad warunkami umowy.	06
Pole manewru w mechanizmach kontraktowej odpowiedzialności.	07
Rynkowe strategie negocjowania warunków odpowiedzialności.	08
Jak wynegocjować kulooodporne ograniczenie odpowiedzialności.	09
Kary umowne – pułapki i rynkowa praktyka.	10
13 zasad skutecznego zastrzegania kary umownej.	11



**ZAKONTRAKTUJ SWÓJ
BIZNES**

Program szkolenia.

13 strategii ograniczania skutków kary umownej.	12
Jak napisać i negocjować zwolnienie z odpowiedzialności.	13
Problemy wokół przedmiotu umowy – jak zabezpieczyć cel kontraktu.	14
Jednostronna modyfikacja przedmiotu umowy – dostępne opcje.	15
Warunki dokonania zapłaty – kosztowne błędy i jak ich uniknąć.	16
Klauzule: gwarancji bankowej, kaucji oraz zastrzeżenia własności.	17
Praktyczne problemy z terminami – jak uniknąć konfliktów.	18
Klauzula siły wyższej – praktyka rynkowa i o czym pomyśleć.	19
Kontraktowa modyfikacja potrącenia – aspekty prawne i rynkowe.	20
Wpływ zamawiającego na osobę podwykonawcy – jak uniknąć impasu.	21
Zmiana kontrahenta – blankietowa zgoda i alternatywne rozwiązania.	22



Program szkolenia.

Zawieszenie wykonania umowy – co zabezpieczyć i jak napisać klauzulę.	23
Kontraktowe wykonawstwo zastępcze – ryzyka i kompromisowe opcje.	24
Alternatywy dla podziału: umowa na czas nieokreślony i określony.	25
Rozwiązanie umowy na czas określony – bezpieczna opcja.	26
Klauzula rozwiązania dla wygody i klauzula hurtowego rozwiązania.	27
10 rynkowych strategii neutralizowania klauzuli rozwiązania.	28
Problemy w negocjacjach poufności – które aspekty są krytyczne.	29
Rynkowe sposoby na ograniczenia prawne – klauzule praw autorskich.	30
4 techniki aneksowania umowy i problemy w praktyce.	31
Porozumienie o rozwiązaniu – checklista i zrzeczenie się roszczeń.	32
Jak negocjują wybitni negocjatorzy – co sprawia, że odnoszą sukcesy.	33



Zakres merytoryczny szkolenia jest elastyczny i zostanie przygotowany w oparciu o zamówioną ilość godzin szkoleniowych oraz potrzeby uczestników, tak aby optymalnie rozwinąć ich kontraktowe kompetencje w obszarze zgłoszonych zainteresowań.





Materiały szkoleniowe.

Uczestnicy szkolenia otrzymają bezpłatny dostęp na okres 60 dni do Wspornika Kontraktowego – negocjacyjnego PlayBooka dla prawników. Dzięki pracy z tym narzędziem, uczestnicy utrwalą i poszerzą wiedzę ze szkolenia oraz nauczą się skutecznie wykorzystywać ją podczas negocjacji i pracy z umowami.

Umów nie negocjujemy na czas wojny. Zawieramy je, aby do wojny nie doszło, bo umowa jest jak mapa, która pokazuje w jaki sposób kontrahenci powinni dotrzeć do uzgodnionego celu. Może być ogólna i wyznaczać tylko kierunek drogi albo dokładnie wskazywać każdy zakręt i rozwidlenie. Wtedy każdy kontrahent wie: co, jak, gdzie, kiedy i z jakimi skutkami powinien zrobić oraz czego robić mu nie wolno – a to automatycznie zmniejsza ryzyko konfliktu i zwiększa szansę na sukces projektu.

Zapraszam do kontaktu.



[linkedin.com/in/fitrzyk-barral/
zakontraktujswójbiznes.pl](https://www.linkedin.com/in/fitrzyk-barral/zakontraktujswójbiznes.pl)



Małgorzata Fitrzyk-Barral
Zakontraktuj Swój Biznes
ul. Wilcza 72/14
00-670 Warszawa
NIP 677 212 48 34