

CONTRACT LAW

Sprawne poruszanie się
po umowach z podmiotami
zagranicznymi

UK



USA



CHINY



mmc szkolenia

29-30.05.2017 r.
Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza

Cel szkolenia:



„Celem szkolenia jest zdobycie i rozwinięcie wiedzy oraz praktycznych umiejętności z zakresu prawa umów. Po szkoleniu każdy uczestnik będzie wiedział m. in.: kiedy należy używać zwrotu „umowa”, a kiedy „kontrakt”, dlaczego kara umowna to nie penality damages i z jakich powodów warto negocjować klauzule dotyczące arbitrażu w taki sposób, aby przekonać partnera do arbitrażu polskiego. Uczestnik nabeździe umiejętność omawiania i sprawnego poruszania się po umowie w języku angielskim. Dzięki szkoleniu negocjacje z partnerem zagranicznym nigdy już nie będą wydawać się trudne.”

Magdalena Pszczołka, trener, prawnik in-house w spółce LOTOS Petrobaltic S.A.

W trakcie szkolenia poznasz odpowiedzi na pytania:

- Jak wygląda konstrukcja umowy?
- Czy MoU jest wiążące?
- Czy prowadzenie Claim Management dla danej umowy przydatne jest tylko w momencie powstania sporu i skierowania sprawy do sądu?
- Jak należy się przygotować do spotkania sign-off w projekcie w kontekście podpisanej umowy?
- O jakich trzech zasadach należy pamiętać gdy podpisuje się umowę z partnerem chińskim?
- Czego powinniśmy oczekiwać od kancelarii prawnej, która przygotowuje dla nas umowę?

Patroni medialni

CAPITAL 24 TV



Współpraca

mmc • events

mm•design

Organizator

mmc szkolenia

CONTRACT LAW

Sprawne poruszanie się
po umowach z podmiotami
zagranicznymi

UK



USA



CHINY



mmc szkolenia

29-30.05.2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza

Program Dzień I

9:00–9:30 Rejestracja uczestników i poranna kawa

9:30–11:15 Contract layout

- Budowa umowy
- Cechy umowy charakterystyczne dla systemu polskiego i common law
- Wybrane klauzule powszechnie stosowane w umowach zawieranych między przedsiębiorcami (*m. in. witnesseth, conditions precedent, warranties and representations, covenants, default, termination, indemnity, entire agreement, force majeure, liquidated damages, governing law, arbitration, counterparts, notices, amendments, testimonium*)
- Cykl życia danej umowy (*NDA, Lol, MoU, umowa, CM, sign-off*)
- Otoczenie prawne umowy (*odpowiedzialność kancelarii prawnej: jednej/kilku*)

11:15–11:30 Przerwa kawowa

11:30–12:15 Navigating

- Międzynarodowy żargon prawniczy – *hereinafter, hereby, thereafter, whereas* – wprowadzenie do świata zwrotów
- Przyczyny i konsekwencje doboru poszczególnych terminów – zwyczaje, pojęcia, instytucje prawne oraz tradycje danego państwa

12:15–13:00 Terms and conditions. Disclaimer

- Stosowanie prawnych podwojeń, potrojeń, a niekiedy i poczworzeń w umowach
- Przykłady zastrzeżeń prawnych - disclaimer

13:00–14:00 Lunch

14:00–15:30 NDA, MoU, Addendum

- Dokumenty kontraktowe typu must have
- Podstawowe typy umów, porozumień, listów intencyjnych, pełnomocnictw, tzw. covenantów etc.
- Czy aneks do umowy to też umowa?
- Co niesie ze sobą podpisanie MoU?

15:30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

CONTRACT LAW

Sprawne poruszanie się
po umowach z podmiotami
zagranicznymi

UK



USA



CHINY



mmc szkolenia

29-30.05.2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza

Program Dzień II

9:00–10:30 Prawo umów w 中国

- Wprowadzenie do prawa umów z partnerem chińskim
- Omówienie *guanxi* (关系) w kategoriach biznesowych
- Zasady zawierania umów z partnerem chińskim
- Podstawowe słownictwo niezbędne do poprowadzenia efektywnego spotkania z 中国人

10:30–10:45 Przerwa kawowa

10:45–12:30 Spotkanie negocjacyjne

- Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych
- Jak prowadzić i moderować spotkania biznesowe dotyczące zawierania umów z partnerem zagranicznym?

Ćwiczenia opierające się na wykorzystaniu poznanego słownictwa i zasad prowadzenia rozmów biznesowych i negocjacji

12:30–13:30 Lunch

13:30–14:00 Spotkanie negocjacyjne c.d.

- Podsumowanie wykonywanych działań
- Feedback i porady eksperckie

14:00–15:00 Trendy. Infografika. Zarządzanie umową po jej podpisaniu

- Trendy w świecie prawników korporacyjnych - *in-house lawyers*
- Claim Management
- Plan zarządzania umową
- Prezentowanie umów w formie infografik
- Benchmarking najlepszych praktyk prawników
- Czego można wymagać od kancelarii prawnej sporządzającej umowę?

15:00 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów uczestnikom



Każdy uczestnik otrzyma
certyfikat poświadczający udział
w szkoleniu

CONTRACT LAW

Sprawne poruszanie się
po umowach z podmiotami
zagranicznymi

UK



USA



CHINY



mmc szkolenia

29-30.05.2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do prezesów, członków zarządu, dyrektorów, managerów, prawników, inwestorów, przedsiębiorców oraz wszystkich osób, które pragną poznać tajniki umów międzynarodowych.

Metodologia szkoleniowa:

- Wykład informacyjny i problemowy
- Prezentacja
- Analiza fragmentu filmu i dokumentów
- Case study
- Symulacje
- Odgrywanie ról

Język wykładowy:

- Szkolenie jest w 80% prowadzone w języku angielskim – uczestnicy powinni wykazać się znajomością j. angielskiego co najmniej na poziomie A2/B1 wg skali Rady Europy.
- Moduł dotyczący prawa umów z partnerem chińskim w 10% jest prowadzony w języku chińskim mandaryńskim – nie jest wymagana wcześniejsza znajomość języka.
- W pozostałej części szkolenie będzie prowadzone w języku polskim.

Kontakt do producenta:



Maria Czapska-Kępka
Specjalista ds. organizacji szkoleń
T: 22 379 29 40
e-mail: m.czapska-kepka@mmcpolska.pl

Adres szkolenia:

**Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza**
Aleje Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa

CONTRACT LAW

Sprawne poruszanie się
po umowach z podmiotami
zagranicznymi

UK



USA



CHINY



mmc szkolenia

29-30.05.2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor –
budynek Millenium Plaza

Trener Magdalena Pszczółka



Prawnik in-house w spółce LOTOS Petrobaltic S.A. Pracuje w Biurze Zagospodarowania Złóż Gazowych B4 i B6 oraz przy Złożu Ropy B8, dwóch strategicznych projektach spółki. Związana z Grupą Kapitałową Grupy LOTOS od 2010 r. Wspiera prowadzenie bieżących spraw spółki od strony prawnej oraz koordynuje prace kancelarii prawnych ją obsługujących. W firmie wdrożyła własny system zarządzania umowami, pozwalający m. in. na stałe monitorowanie realizacji ich poszczególnych postanowień. Stworzyła też i udostępniła pro bono na aplikacji mobilnej memrise kurs języka angielskiego prawniczego i biznesowego. Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego oraz Stosunków Międzynarodowych na Akademii Marynarki Wojennej w Gdyni. Ukończyła szkołę prawa amerykańskiego UG we współpracy z Chicago-Kent College of Law. Jest doktorantką na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu

Gdańskiego. Pisze pracę na temat modelu współpracy z partnerem chińskim przy eksploatacji złóż węglowodorów na morzu, specjalizuje się w prawie chińskim, w czym pomaga jej znajomość języka chińskiego mandaryńskiego (certyfikat Peking University). Przez ostatnie lata podróżowała po świecie w celach prywatnych i biznesowych (kilkutygodniowe podróże m.in. Japonia, Hongkong, Macao, Singapur, Bangkok, RPA, Kuba, Brazylia, Izrael). Od kilku lat prowadzi z powodzeniem szkolenia dla kadry menedżerskiej w zakresie analizowania umów międzynarodowych oraz prowadzenia projektów z partnerem chińskim. W latach 2011 – 2014 prowadziła specjalistyczną szkołę języka angielskiego dla prawników, ludzi biznesu i kandydatów na tłumacza przysięgłego (wyszkoliła ponad 240 osób, w tym ponad 20 tłumaczy przysięgłych). Zająła II miejsce w ogólnopolskim konkursie RISING STARS – prawnicy liderzy jutro 2016. Umiejętność przekładania hermetycznego języka prawnego na język biznesowy to jedna z wielkich zalet Magdaleny Pszczółki, przede wszystkim think with business perspective.

Organizator

mmc szkolenia to marka wchodząca w skład Grupy MMC Polska, która została powołana aby w specjalistyczny sposób zadbać o podniesienie kwalifikacji personalnych i umiejętności osobistych członków zespołów, tak aby zdobyta wiedza przełożyła się na wzrost efektywności jednostki w firmie oraz wzrost pozycji organizacji w mikrootoczeniu. Oferta skierowana jest do firm, które podnoszą rozwój kadry pracowniczej i mają świadomość, że to ludzie tworzą firmę i poprawa ich umiejętności przenosi się na pozytywne efekty całej organizacji. Na ofertę składają się pojedyncze szkolenia ukierunkowane na rozwój umiejętności miękkich, jak i również kompleksowe pakiety szkoleń, w których Uczestnik przechodzi przez cały proces kształcenia, zaczynając od budowania samoświadomości, a skończywszy na rozwoju umiejętności zawodowych związanych z poprawą kompetencji zarządzania zespołem.