

OFFERT OCH AVTAL

– korrekta kontrakt vid sälj och köp

- säkra affären och lönsamheten genom bra avtal
- kontraktskrivningens viktigaste punkter
- att tänka på vid förhandling av ett avtal

Det är viktigt att du som arbetar med inköp och försäljning och sluter avtal kan hantera de frågeställningar som dyker upp när du förhandlar och upprättar offerter, anbudsbekräftelser, kontaktrapporter och olika typer av avtal. Det kan handla om både juridiska och affärsetiska frågor.

På den här kursen lär du dig vad du ska tänka på i en avtalsförhandling samt hur du ska upprätta och bedöma avtal ur ett både juridiskt och affärsmässigt perspektiv. Inom avtalsrätten och köprätten går parternas uttryckta vilja före lagen.

Utbildningen vänder sig till dig som i din yrkesroll sluter eller bedömer avtal och förhandlar med kunder eller leverantörer, till dig som ska se till att företaget säkrar sina affärer och skapar vinst.

Nästa kursstart är den 22 maj 2012 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:

foretagsuniversitetet.se/470

För personlig rådgivning ring:
08-600 62 00 eller mejla
kurs@foretagsuniversitetet.se.

PROGRAM

Dag 1

- 09.45 Kaffe serveras
- 10.00 **Avtalsmekanismen**
- anbud och accept
 - skillnaden mellan avtal inom och utanför Norden
 - standardavtalens betydelse
 - fullmakt och firmateckning / behörighet och befogenhet
- 12.30 Lunch
- 13.30 **Köprätt (köplagen) och standardavtal**
- köpare respektive säljares förpliktelser och åtaganden
 - riskens övergång samt olika typer av leveransklausuler
 - leveransförseningar
 - köparens krav gentemot säljaren vid leveransförseningar och fel, de s.k. påföljderna
 - direkt och indirekt skadestånd
- 17.00 Avslutning dag 1

Dag 2

- 09.00 **Kontraktsträtt**
- felreglerna
 - undersökning av varan samt reklamation
 - påföljder vid fel
 - viktigt att tänka på vid kontraktsskrivning
 - garantier och friskrivningar
 - ansvarsbegränsningar
 - produktansvar
 - ändringar och tillägg
 - internationella relationer
- 11.30 Lunch
- 12.30 **Säkra avtalet från motpartens obestånd**
- kreditprövning
 - vad händer vid konkurs?
 - ägarförbehålls upprättande och verkan
 - lösöresregistrering
- 14.20 **Praktikfall**
- förhandling av ett avtal – grupp-arbete
- 15.00 **Om tvisten är framme**
- tvistlösning
 - domstol eller skiljeförfarande?
- 15.30 **Checklista för avtalsskrivande**
- 15.45 **Sammanfattning och frågestund**
- 16.00 Kursavslutning

Offert och avtal, 2 dagar

Datum	Ort	Kursavgift
22-23 maj 2012	Stockholm	12 800
18-19 oktober 2012	Stockholm	12 800

Stockholm, Globen City, Arenavägen 61. Hotellrum på Quality Hotel Globe kan bokas till reducerat pris. Telefon 08-686 63 00. www.globehotel.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen och 09.00-16.00 andra dagen.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

INFORMATION

Deltagare

Kursen vänder sig till säljare, inköpare, kredithandläggare, företagare och andra som sluter avtal och förhandlar med kunder eller leverantörer.

Mål

Målet är att ge kunskaper som behövs för att

- bedöma och skriva kontrakt/avtal för att skapa vinst åt företaget
- säkra affären med bra avtal
- veta när det föreligger risker
- förstå och tillämpa lagar som gäller vid avtalsskrivning
- undvika de vanligaste misstagen vid avtalsskrivning.

Kursledare

Advokat Anna Öster

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se.

För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

