Právní minimum v nákupní praxi

Mgr. Tomáš Hübner – právník se specializací na obchodní právo
Ing. Jiří Sauer – Procurement Director Aero Vodochody
Ing. Petr Zajíček – Vedoucí Sourcing IT Komerční banka, a.s.
Ing. Daniel Kubec – CEE Procurement Leeder IBM ČR

Jako nákupčí uzavíráte denně smlouvy – jednoduché i složité, písemné i ústní. K tomu potřebujete konkrétní právní povědomí, protože jednání nákupčích zavazuje podnikatele a soudy je považováno za samozřejmé, že máte odborné znalosti v právu a zejména v uzavírání smluv.
Získejte proto potřebné právní minimum, nezbytný základ pro Vaši denní nákupní praxi !

Pro koho trénink je?

» pro pracovníky nákupních oddělení, kteří jsou odpovědni za uzavírání smluv
» pro samostatné nákupčí a pracovníky dalších útvarů, kteří jsou pověřeni nákupem

Co budete po tréninku znát?

» jak uhájit své zájmy v jednání s dodavateli
» jak zajistíte, aby platily Vaše obchodní podmínky a ne podmínky Vašich dodavatelů
» jak rozpoznáte a vyhnete se typickým chybám při uzavírání smluv
» kdy použít kupní smlouvu a kdy smlouvu o dílo či jiné smluvní formy
» jaké konkrétní požadavky a povinnosti se na Vás vztahují dle obchodního zákoníku nebo jiných právních předpisů

Obsah tréninku

❑ **Koho za smluvního partnera? Které právo platí?**
- kritéria pro volbu smluvního partnera, získání dostupných informací
- charakteristika s.r.o., a.s., k.s…(ručení za závady atd.)
- soudní příslušnost a rozhodné právo, možnosti dohody a volby

❑ **Fáze před uzavřením smlouvy**
- poptávka, letter of intent, nabídka
- protokol o jednání
- předsmluvní práva a povinnosti
- možnosti postupu před uzavřením smlouvy (kontraktační formy)

❑ **Uzavření smlouvy telefonicky, e-mailem, faxem, elektronický nákup a aukce, otázky prokazování**
- návrh a jeho přijetí
- objednávka a její potvrzení

❑ **Jak hájit své zájmy v jednání s dodavateli**
- jaké smlouvy pro jaké obchody?
- kupní smlouvy, smlouva o dílo a další typy
- rámcové smlouvy
- vhodný obsah smluv, způsoby úpravy

❑ **Co máte vědět o všeobecných obchodních podmínkách? Co o dodacích podmínkách INCOTERMS?**
- paušální náhrada škody, vyloučení odpovědnosti
- nebezpečí kolidující nebo odporující obchodních podmínek; jak zajistím platnost mých obchodních podmínek?

❑ **Opatření při porušení dodací lhůty**
- prodlení s dodávkou, podmínky a právní
- následky prodlení, smluvní pokuty
- vadná dodávka
- vady jakosti: oprava, náhradní dodání, sleva z ceny
- odpovědnost za škodu, náhrada škody
- formulace výzvy k úhradě

❑ **Uplatnění a prokázání nároků**
- základní přehled procesních forem
- povinnosti při prokázání nároků
- vazby na existující obchodní vztahy