

Приглашаем Вас принять участие в трансляции вебинара
«Новые требования и инструменты в претензионной договорной работе: что работает, а что нет?»

11 сентября 2024 года
10.00 – 17.00

Стоимость участия в семинаре – **6500 руб.**
Для клиентов КонсультантПлюс по Архангельской области - **4850 руб.**



Спикер вебинара: **ПАВЛЕНКО Николай Анатольевич** – адвокат, судебно-экономический эксперт, председатель совета Фонда независимых консультантов и экспертов

Адвокат с многолетней практикой разъяснит, на какие особенности ведения договорной работы важно обратить внимание – от терминологии до реализации каждого этапа разработки договора и его внедрения в документооборот. На примере реальных ситуаций будут рассмотрены все этапы претензионной работы, даны ценные полезные рекомендации

В программе вебинара будут рассмотрены вопросы:

1. Основы «теории контрактов» при заключении сделок и написании договоров. Почему сделки заключают, а договоры – подписывают? Как изменилась парадигма договорной работы за последние 10 лет, или чему не учат на юрфаке.
2. Как правильно искать, изучать и использовать судебную практику. Практика и судебный прецедент – в чем разница? Как дезавуировать ссылки оппонентов на практику по отдельным судебным делам? Парадигма «ошибки выжившего» в юридической практике и договорной работе.
3. Цели и стратегия претензионной работы. Стереотипы и критические ошибки. Цикл претензионной работы. Эффективные приемы в претензионной работе: практические советы адвоката. Юридическая техника при написании претензии: структура и основные ошибки. Особенность работы с претензиями в контрактной работе (44-ФЗ, 223-ФЗ). Оценка результатов претензии и приемы повышения экономической эффективности исполнения договора. Структура положения о претензионной работе.
4. Основы заключения сделок. Цикл договорной работы. Цели и стратегия договорной работы. Риск-ориентированный подход при заключении, исполнении, изменении и закрытии договоров. Ошибки в ведении переговоров и их последствия. Как оформлять процесс переговоров и их результаты. Возможны ли «параллельные переговоры». Защита ноу-хау при переговорах. Злоупотребления при переговорах и заключении сделок.
5. Как согласовать проект договора и составить протокол разногласий. Порядок заключения договоров: возможные варианты. Использование современных форм заключения сделок. Риски и основные ошибки признания сделок, заключенных в рамках использования электронных каналов обмена информацией связи.
6. Планирование сделок и выбор вида договора. Исполнение обязательств и ответственность за их неисполнение. Современная техника написания текста договора: почему не всегда работают

«западные стандарты». Статьи в договорах, которые не работают уже давно. Недействительность и незаключенность договора. Встречные, альтернативные и факультативные обязательства. Судебная практика и примеры злоупотребления правами и нарушений обязательств.

7. Исполнение договора и его корректировка. Новация, отступное и другие формы изменения и закрытия сделки. Почему «дополнения к договору» – правовой атавизм. Что взамен? Расторжение и отказ от договора: алгоритм и риски. Как не стать банкротом из-за одной сделки – важные рекомендации.

8. Риски уголовно-правового преследования за неисполнение договора или отказ от исполнения договора.

Получить дополнительную информацию Вы можете:

по телефону **8 (8182) 655 – 104**

по электронной почте: **glinearh@ric13.ru**