8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Договор купли-продажи (поставки): практика заключения и исполнения

На семинаре разбираются основные проблемы, возникающие при заключении и исполнении договора купли-продажи, пути их решения, даются рекомендации, как защитить те или другие стороны договора в различных обстоятельствах, как составить договор таким образом, чтобы минимизировать риски. Отдельное внимание на семинаре уделяется актуальным вопросам договора розничной купли-продажи.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 1 день

Продолжительность обучения: 8часов

Для участников предусмотрено: Методический материал.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Руководителей юридических отделов, юристов, специалистов по договорной работе.

Цель обучения

Обсудить наиболее проблемные вопросы, возникающие при составлении и заключении договора купли-продажи (поставки).

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Разграничение договоров купли-продажи, поставки, подряда: нормы ГК-РФ, правоприменительная и-судебная практика.

Договор купли-продажи: гражданско-правовая характеристика, особенности.

- Форма договора купли-продажи (поставки).
- Порядок применения к-договорам купли-продажи общих и-специальных норм.
- Практические аспекты заключения договора путём совершения конклюдентных действий по-электронной почте, без подписания договора: как доказать согласование определённых условий.
- Особенности рамочных договоров.

Существенные условия договора купли-продажи.

- Условие о-предмете договора: что важно правильно согласовать в-условиях о-товаре (в-свете судебной практики).
- Определение цены договора: практические аспекты, последствия некорректного согласования условий.
- Условия о-качестве товара, гарантийном сроке, комплектности товара и-ассортименте.

- Переход права собственности на-товар. Практические рекомендации по-установлению условия о-переходе права собственности на-товар в-договоре.
- Заверения об-обстоятельствах и-возмещении потерь (indemnity) в-договорах купли-продажи (поставки): примеры формулирования условий, правоприменительная практика.

Сложные ситуации в-связи с-заключением договора купли-продажи.

- Признание договора незаключённым: спорные ситуации (судебная практика). Проблема защиты интересов сторон договора.
- Проблемы юридической действительности договора купли-продажи, заключённого неправомочным отчуждателем с-добросовестным приобретателем. Защита прав добросовестного приобретателя.
- Предварительная оплата товара (передача товара, последствия нарушения обязательств по-оплате). Товар, проданный в-кредит и-в-рассрочку.
- Права продавца, не-получившего оплату, на-проданную и-переданную вещь. Возврат неоплаченной вещи.
- Передача покупателю вещи, обременённой правами третьих лиц (проблемы распределения рисков между продавцом и-покупателем).

Поставка как разновидность купли-продажи.

- Существенные и-иные условия договора (цена, товар, срок). Правовые последствия различных формулировок договора, риски сторон.
- Документы, относящиеся к-товару по-договору поставки, последствия непередачи таких документов вместе с-товаром.
- Порядок поставки: какие вопросы должны быть урегулированы (выборка, доставка, отгрузка товаров; риски сторон при доставке товара третьим лицом).
- Особенности заключения договора поставки с-торговой сетью.
- Приёмка товара по-количеству и-качеству. Оформление приёмки-передачи: практика применения действующих правовых актов и-инструкций, спорные вопросы из-судебной практики.
- Особенности поставки товаров в-кредит, по-предоплате, в-рассрочку: разрешение спорных ситуаций, способы защиты интересов продавца и-покупателя.
- Одностороннее изменение договора поставки, односторонний отказ от-договора, расторжение и-изменение договора в-судебном порядке: основания, порядок (по-инициативе поставщика; по-инициативе покупателя).
- Основные особенности заключения договора поставки с-иностранным контрагентом.

Особенности договора розничной купли-продажи.

- Информационные обязанности ритейлера по-отношению к-потребителю (пределы и-объём раскрытия информации, форма информирования, последствия неправомерного умолчания и-др.).
- Правовая взаимосвязь договора купли-продажи и-связанных с-ним сделок (кредит, страхование, подряд, услуги): влияние отказа от-договора, соразмерного снижения цены, досрочного возврата товара на-оформленные при покупке договоры кредита и-страхования.
- Право потребителя на-произвольный отказ от-договора и-возврат товара: разбор спорных ситуаций; способы противодействия потребительскому терроризму.
- Проблемные вопросы ответственности продавца за-качество товара: доступные средства защиты, экспертиза, гарантии качества, бремя доказывания, технические регламенты, ответственность за-вред, причинённый жизни, здоровью и-имуществу покупателя в-связи с-дефектами в-проданном товаре и-др.
- Проблемные вопросы начисления неустоек, установленных в-Законе РФ-«О-защите прав потребителей», а-также штрафов за-неудовлетворение требований потребителя в-досудебном порядке: снижение неустойки и-критерии применения-ст.-333-ГК РФ, возможность и-порядок уступки третьим лицам и-др.
- Споры о-взыскании компенсации морального вреда с-продавца.
- Риск-ориентированный подход при проведении государственного контроля за-деятельностью ритейлера при заключении, исполнении и-расторжении потребительского договора купли-продажи товаров.
- Взаимодействие потребителя и-продавца с-Роспотребнадзором: процедура возбуждения дела, привлечение к-административной ответственности, выдача предписаний и-их-исполнение, оспаривание актов Роспотребнадзора о-привлечении к-административной ответственности.

Преподаватели

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
Адвокаты, руководители юридических департаментов и практикующие юристы ведущих юридических компаний г. Москвы.