


ВСТРЕЧА С ЭКСПЕРТОМ

11.сентября.2024, среда

Новые требования и инструменты в претензионной договорной работе: что работает, а что нет?

 **Николай Павленко**

 10:00 - 17:00 (8 ак.часов)

 Сертификат ЦО «ЭЛКОД»



Очно 12 000 руб.



Трансляция 9 000 руб.

[Зарегистрироваться](#)

Лектор



Николай Павленко

Адвокат, партнер консалтинговой компании, преподаватель экономического и юридического факультетов РУДН.

Программа

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.

После обучения вы получите



Раздаточный материал

Авторский раздаточный материал



Сертификат ЦО «ЭЛКОД»

Сертификат о прохождении обучения в Центре образования «ЭЛКОД»



Ссылки на КонсультантПлюс

Ссылки на документы в СПС «КонсультантПлюс» по обсуждаемой теме



Обед

Вкусный обед (для очного формата участия)



Видеозапись

Ссылка на видеозапись станет доступна в течение 5 рабочих дней с момента проведения мероприятия

Расписание О Центре Корпоративное обучение Абонементы