

Kursus
1 dag
Nr. 90552 A

DKK 5.999
ekskl. moms

Dato
29-05-2024

Sted
Taastrup

De gode kommercielle aftaler og kontrakter - for ikke-jurister

Det at indgå aftale kan være komplekst, men med nogle få ”husråd”, tips og tricks kan du få mere styr på, hvornår en aftale er indgået, og hvad aftalen går ud på. På dette kursus får du en bedre forståelse for aftalen som en måde at styre risiko på og levere efter.

Bliv klædt på til at forhandle og indgå kommercielle aftaler

Alle virksomheder indgår dagligt aftaler med leverandører, kunder og mange andre. Ikke alle aftaler er formelle dokumenter på skrift: Nogle er mundtlige. Andre indgås via e-mail, portaler alle på anden elektronisk måde. Vi afgiver tilbud og accepterer i et væk. Men ved vi, hvad vi aftaler og med hvem?

Deltagerprofil

Kurset er for dig, der forhandler og indgår kommercielle aftaler på virksomhedens vegne. I særlig grad, hvis du er virksomhedens indkøbs-, økonomi- eller salgsansvarlige.

Formålet med kurset er, at du skal blive i stand til at forhandle og indgå virksomhedens kommercielle aftaler på et langt mere trygt og oplyst grundlag.

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00

Udbytte

- Lær at læse, forstå og anvende alle bestemmelserne i en kontrakt
- Lær at bruge kontrakter som risikostyringsværktøj
- Bliv klædt på til at stille spørgsmål til uklare bestemmelser i kontrakterne
- Undgå faldgruber i kontrakten
- Lær at bruge kontrakten som redskab både i samarbejds- og konfliktsituationer.
- Få en konkret gennemgang af kontrakter med vurdering af, hvad der er godt og dårligt

Det får du på arrangementet

- Øvelser og inddragelse
- Kursusbevis
- Erfaren underviser
- Fuld forplejning
- Materiale
- Gratis parkering

Indhold

- Systematisk gennemgang af kontraktens elementer, som enhver aftale bør indeholde
- Du får en række præcise formuleringer, som du kan anvende i dine kommende kontrakter
- Du præsenteres for en række af de udefrakommende forhold, der kan gribe ind i kommercielle aftaler, såsom lovgivning, internationale forhold m.v.
- Gennemgang af ansvarsfraskrivelser, erstatning i og uden for kontrakt, opsigelsesregler og overdragelse af kontrakten
- Særlige overvejelser ved internationale og IT-kontrakter
- Hvad kendetegner den gode kontrakt?
- Specifikke aftaleforhold, hensigtserklæringer og fortrolighedserklæringer

Anmeldelser af De gode kommercielle aftaler og kontrakter - for ikke-jurister

Jeg roser underviser, der formår at gøre tungt stof til et spændende emne.
— Simon Røn-Daugaard FiberVisions A/S

Underviser var meget kompetent og god til at formidle det, han ville sige, og få inddraget vores arbejdsområder. Det blev ikke tungt og kedeligt.
— Charlotte Olsen-Jensen Bornholms Regionskommune

Form

Kurset er praksisnært med masser af tips og tricks. Du bliver undervist på et ikke-juridisk sprog. Hvis du har konkrete spørgsmål relateret til dine kommende kommercielle kontrakter, er du velkommen til at sende dem ind til underviseren forud for kurset. På den måde får du muligheden for at få svar på spørgsmål vedrørende dine egne problemstillinger.

En del af kursusmaterialet og eksempler på kontrakter er på engelsk.

Søgte du andre kurser?

Se de øvrige jura kurser her.

Teknologisk Institut
kurser@teknologisk.dk
+45 72 20 30 00



UNDERVISER

Henrik Mansfeldt Witt

Henrik er partner og har været advokat siden 1995. Han har stor erfaring med at rådgive erhvervsvirksomheden om mange forskellige kontrakttyper, herunder internationale kontrakter. Desuden har Henrik via medejerskab af virksomheder og bestyrelsesarbejde stor kommerciel erfaring og forståelse. Han har mange års undervisningserfaring og holder løbende kurser og foredrag for både jurister og ikke-jurister, herunder på CBS, Københavns Universitet og IT Universitet.

Har du faglige spørgsmål så kontakt



Christian Ravn Agergaard Pedersen
+45 72202447
crpe@teknologisk.dk