



MB

Marta Bledniak, L.L.M
Avocat à la Cour

WARSZTATY PRAKTYCZNE

COORDONNEES

61 allée du Comminges
31770 COLOMIERS
Mail:
contact@bledniak-
avocat.com

COOPERATION

Cabinet Malka Avocats
13 rue Peyras
FR- 31000 Toulouse

Kancelaria L'Experts
ul. Czajkowskiego 63/1
PL - 51-171 Wrocław

Temat:

Transakcje handlowe na rynku francuskim B2B : aspekty biznesowe i ryzyka prawne – warsztaty online w piątek 11 grudnia od 15h do 18h.

1° Odbiorcy szkolenia:

Szkolenie jest adresowane do managerów sprzedaży i handlowców odpowiadających za rozwój rynku i kontakty handlowe z partnerami zagranicznymi, oraz do działów prawnych.

2° Korzyści z udziału w szkoleniu:

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę i umiejętności w obszarach:

- Identyfikacji ryzyka biznesowego oraz prawnego w relacjach z partnerami zagranicznymi
- Zarządzania relacjami z klientami zagranicznymi w kontekście różnic kulturowych
- Ograniczenia ryzyka transakcyjnego oraz prawnego z klientami zagranicznymi
- Prowadzenia negocjacji umów handlowych z uwzględnieniem aspektów biznesowych i prawnych

3° Prowadzący:

Biogram

Avocat Marta Bledniak, L.L.M.

- Adwokat przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie oraz Okręgowej Izby Radców Prawnych we Wrocławiu (w trakcie);
- Właścicielka kancelarii prawnej w Tuluzie wyspecjalizowanej się w międzynarodowych obrocie gospodarczym oraz francuskim i europejskim prawie pracy, a w szczególności we wszystkich aspektach prawnych umów podwykonawstwa budowlanego/przemysłowego i delegowania pracowników do Francji;
- Absolwentka Studium Podyplomowego w zakresie prawa międzynarodowego prywatnego i prawa handlu zagranicznego na Uniwersytecie Panthéon – Sorbona w Paryżu : *D.E.A. Droit international privé et droit du commerce International* oraz Studium Podyplomowego w zakresie prawa umów na Uniwersytecie Nauk Społecznych w Tuluzie:



CONTACT@BLEDNIAK-
AVOCAT.COM



+33674111595



www.linkedin.com/in/ma
rta-bledniak-7982967

Master 2 (D.E.S.S.) Contrats et responsabilité des professionnels;

- Absolwentka Uniwersytetu w Mannheim (LL.M Magister Legum) w zakresie prawa europejskiego;
- Magister prawa Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego;
- Przez kilka lat współpracowała z kancelariami adwokackimi w Paryżu, w Tuluzie i w Hamburgu;
- Członek wspierający Stowarzyszenia Inicjatywa Mobilności Pracy i europejskiej sieci adwokatów CARPE IUS.
- Członek komisji egzaminacyjnej do spraw *aplikacji adwokackiej* przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie;
- Języki: polski, francuski, niemiecki, angielski.

Więcej informacji na stronie internetowej <https://bledniak-avocat.com/pl/>

Mgr Maciej Schab

- Absolwent Prawa i Nauk Politycznych (Uniwersytet Jagielloński w Krakowie) oraz studiów podyplomowych Master of Business Administration i Zarządzanie Produkcją (Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie);
- 19 lat doświadczenia doradczego i menadżerskiego w obszarach zarządzania i sprzedaży (m.in. na stanowiskach: Prezesa zarządu spółek w Grupie Work Service S.A.; Prokurenta i dyrektora handlowego w spółce Grupy Boryszew S.A., Prezesa Krakowskiego Oddziału Federacji Konsumentów, Menadżera d.s. koordynacji działań audytowych i wsparcia sprzedaży w Aviva Polska);
- 19 lat doświadczenia trenerskiego w obszarach zarządzania, sprzedaży i prawnych aspektów działalności przedsiębiorstw;
- Wykładowca przedmiotów biznesowych m.in. na Wydziale Zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie oraz studiów Executive Master of Business Administration Polsko-Amerykańskiej Szkoły Biznesu Politechniki Krakowskiej;
- Jest autorem kilku artykułów na temat wdrażania zmian w organizacji i rozwoju przedsiębiorstw;
- Języki: polski, angielski.

Więcej informacji na stronie internetowej (www.maciejschab.pl)

4° Program

I. Aspekt prawny – prawo francuskie (1h + 30 min dyskusja)

1) Sprzedaż B2B (wyłączone e – Commerce)

- Różnica między umowami o świadczenie usług i umowami sprzedaży (Towary czy usługi?);
- Negocjacje : rupture abusive des pourparleurs ;
- Klauzula właściwości prawnej i jurysdykcji sądowej oraz arbitrażowa;
- Warunki ogólne sprzedaży – CGD w prawie francuskim;
- Terminy płatności we Francji;
- Klauzula wyłączające / ograniczająca odpowiedzialność w polskich warunkach sprzedaży - CGV i zastosowanie przed sadem francuskim;
- Rękojmia w polskich warunkach sprzedaży - garantie de vice cache a

przepisy wymuszające swoje zastosowanie (loi de police) artykułu 9 rozporządzenia Rzym I oraz porządek publiczny państwa siedziby sądu (ordre public du for) artykułu 21 rozporządzenia Rzym I;

- Gwarancja producenta na gruncie prawa francuskiego;
- Postępowanie sądowe (etapy): Ustalenie sytuacji prawnej dłużnika, ekspertyza polubowna/sadowa, do-pozwanie do procesu głównego (mise en cause), klauzula zastrzeżenia własności w kontekście postępowania upadłościowego dłużnika), windykacja oraz zgłoszenie wierzytelności z przypadku upadłości dłużnika.

2) Świadczenie usług oraz delegowanie

- Wymagania formalno-prawne świadczenia usług (ustawa 1975!): podwykonawstwo budowlane oraz przemysłowe;
- Procedura zatwierdzenia podwykonawcy;
- Gwarancje płatności;
- Delegowanie pracowników do krajów UE oraz aspekty ubezpieczeniowe;
- Delegowanie obywateli państw trzecich;
- Résumé: warunki pracy i płacy dla pracowników delegowanych (KP, układy zbiorowe) we Francji;
- Podstawowe wzory pism w zakresie umów podwykonawczych.

II. Aspekt biznesowy ((1h + 30 min dyskusja)

1. Wstęp

- Niska cena to nie wszystko
- Oczekiwania klientów zagranicznych a polskie podejście do biznesu
- Budowanie zaufania we współpracy z partnerami zagranicznym

2. Organizacja sprzedaży w obrocie międzynarodowym – najważniejsze wskazówki dla poszczególnych rynków

- Rekrutacja, selekcja i szkolenie kadr sprzedaży
- Wybór modelu dystrybucji (wybór formy reprezentacji na danym rynku – aspekty formalne)
- Postrzeganie polskich przedsiębiorstw jako partnerów handlowych – aspekty kulturowe współpracy międzynarodowej

3. Podstawowe ryzyka w handlu międzynarodowym

- Rzetelny weryfikacja kontrahentów jako fundament bezpieczeństwa transakcji w obrocie międzynarodowym
- Presja sprzedażowa a ryzyka formalne przy doborze kontrahentów
- Podstawowe zasady prawa konkurencji w obrocie międzynarodowym i ryzyka naruszenia na etapie negocjacji handlowych
- Ochrona prawa własności intelektualnej przemysłowej w kontraktach handlowych z partnerami zagranicznymi (tajemnica przedsiębiorstwa, znak towarowy, wzory użytkowe i przemysłowe)
- Nieczyste zagrywki ze strony kontrahentów zagranicznych i sposoby ograniczania ryzyka handlowego

4. Wybrane biznesowe i formalne aspekty procesu negocjacji kontraktów handlowych z partnerami zagranicznymi

- Otoczenie biznesowe i bariery wejścia na rynek (polityka, stereotypy, itp.)
- Najważniejsze czynniki decydujące o sukcesie sprzedaży na rynkach zagranicznych (zwyczaje biznesowe, kultura handlowa, sposób organizacji prowadzenia rozmów handlowych)
- Najczęstsze błędy w relacjach handlowych z partnerami zagranicznymi

III. Podsumowanie

5° Czas warsztatów: *warsztaty online w piątek 11 grudnia od 15h do 18h.*

Aspekty prawne

Aspekty biznesowe

90 min (Mec. Marta Bledniak)

90 min (Mgr Maciej Schab)

6° *Warunki uczestnictwa:*

- Cena indywidualna/ osoba fizyczna: 180 € netto za uczestnika (+20% VAT)
- * w przypadku grupy mniejszej niż 5 osób, zastrzegamy sobie prawo do anulacji warsztatów)

7° Kontakt:

MARTA BLEDNIAK, L.L.M.

Avocat à la Cour

61 allée du Comminges

31770 COLOMIERS

Tèl. + 06 74 11 15 95

E-mail: contact@bledniak-avocat.com

Site: bledniak-avocat.com

Marta Bledniak

