

Program webinarium

„Prawne aspekty handlu za granicą”

09 września 2022 r. godz. 10:00 - 14:00

1. Ogólne zasady przygotowania do współpracy z kontrahentem zagranicznym

- analiza rynku zagranicznego – kluczowe elementy
- weryfikacja kontrahenta zagranicznego
- przygotowanie modelu biznesowego współpracy z klientem zagranicznym
- podstawowe regulacje prawne międzynarodowej współpracy handlowej

2. Sprzedaż towarów i usług w międzynarodowej relacji B2B oraz B2C

- kluczowe elementy umowy z kontrahentem zagranicznym jako podstawy (prawo właściwe, jurysdykcja, przedmiot kontraktu, klauzule dodatkowe) współpracy handlowej B2B
- sprzedaż on-line B2C na przykładzie rynku niemieckiego
- świadczenie usług i delegowanie pracowników do krajów UE – na przykładzie Niemiec

3. Zabezpieczenie i dochodzenie roszczeń w relacjach międzynarodowych

- jak zabezpieczeń międzynarodową umowę handlową
- formy prawne dochodzenia roszczeń w ujęciu prawa europejskiego
- europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń
- europejskie postępowanie nakazowe
- europejski tytuł egzekucyjny
- europejski nakaz zabezpieczenia na rachunku bankowym