

قراردادهای خرید و فروش (بایدها و نبایدها)

• هدف دوره:

مبادلات اقتصادی در جامعه بر پایه‌ی قرارداد استوار است و کمتر روزی است که تک‌تک اشخاص با قرارداد سروکار نداشته باشند. در حقوق ایران مبحث عقد و قرارداد از مباحث مهمی است. بسیاری از اشخاص اعم از کارشناسان و مدیران در سمت‌های مدیریت، حسابداری، حسابرسی، بازرسی و نیاز به اطلاع از اصول قراردادهای دارند و در سطوح مدیریتی کمتر کسی است که نیاز به فهم قرارداد نداشته باشد. قرارداد به‌عنوان یک نهاد اجتماعی مورد حمایت قانونی قرار دارد تا افراد جامعه بتوانند آزادانه برای گذران زندگی خود با دیگران قرارداد منعقد و روابط خود با دیگران را تعریف و تنظیم کنند. قراردادهای ما می‌گوید که اگر خواستید خرید و فروش کنید باید چه ضوابطی را رعایت کنیم تا از حمایت‌های قانونی برخوردار شویم. هرگاه قرارداد صحیحی منعقد گردد، حقوق قراردادهای مقرر می‌دارد که طرفین از چه حقوق و تکالیفی برخوردارند. چنانچه یکی از طرفین از انجام تعهدات قراردادی خود امتناع کند، حقوق قراردادهای ما نشان می‌دهد که طرف دیگر چه اقداماتی می‌تواند علیه متعهد انجام دهد.

بیشترین مشکلاتی که مردم در قراردادهای خود با آن سروکار دارند مربوط به مبایعه‌نامه و قراردادهای خرید و فروش است.

بیشتر مشکلات مردم در دادگاه‌ها به دلیل عدم تنظیم قرارداد است. در حال حاضر قراردادهای مدنی و تجاری تخصصی شده‌اند. ممکن است فردی ۳۰ سال تاجر باشد اما قادر به تنظیم یک قرارداد خوب نباشد لذا لازم است که ابتدا نسبت به قراردادهای آگاهی پیدا کند و در مرحله‌ی حداقل دو حقوقدان و وکیل در تنظیم قرارداد به او مشاوره دهند. چراکه ملاک قانون و دادگاه‌ها، سند و قرارداد است.

فراگیران در این دوره ضمن آشنایی با ارکان قراردادهای خرید و فروش با چهارچوب کلی آن و شرایط تعهدات اصلی و بخش مهم تضمینات قراردادهای فروش آشنا می‌شوند.

- مخاطبان: تجار، مدیران فروش، مدیران بازرگانی، مدیران بازاریابی، فروشندگان خرد و علاقه‌مندان به حوزه‌ی فروش و مدیریت داخلی.

• محتوای کارگاه:

۱. شرایط عمومی قراردادها
- الف) آشنایی با جایگزین‌های قرارداد؛
- ب) تفاهم‌نامه؛
- ج) توافق‌نامه؛
- د) موافقت‌نامه

۲. ماهیت قراردادهای خرید و فروش؛

۳. ارکان قراردادهای خرید و فروش؛

- قراردادهای کالا محور / قراردادهای خدمات محور؛
- شرایط احراز هویت طرفین/ اعتبارسنجی؛
- قیمت و شرایط قیمت گذاری (انواع قیمت، ارز قیمت، فرمول تعدیل قیمت)؛
- تعیین موضوع و مصداق تعهدات قراردادی؛
- چگونگی پرداخت (ابزار پرداخت، اقساط پرداخت، جریمه‌ی دیرکرد پرداخت)؛
- حمل و مسئولیت تحویل؛
- تعیین تضمین، آشنایی با انواع ضمانت نامه‌ها؛
- شرایط حل اختلاف و داوری؛
- پیش‌بینی شرایط فسخ و خاتمه قرارداد قبل از تاریخ؛

۴. مدیریت قراردادها پس از امضاء؛

- اصلاحیه و الحاقیه‌ها؛

۵. اختلافات و دعاوی رایج در قراردادهای خرید و فروش؛

۶. بررسی موردی مدل قراردادهای خرید و فروش.

تاریخ برگزاری: ۳۰ آذر ۹۹.

روز و ساعت برگزاری: یکشنبه‌ها از ساعت ۱۶ الی ۲۰

طول دوره: ۱۶ ساعت (۴ جلسه‌ی ۴ ساعت)

مبلغ سرمایه‌گذاری: ۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان.

سرپرست آموزش: یاسمن خلیلی - ۰۹۰۳۷۰۶۸۷۲۶

شماره کارت: ۶۱۰۴۳۳۷۷۲۳۹۱۶۳۹۹ - شماره حساب: ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱ شماره شبای: IR 480120000000008025338561 بانک

ملت شعبه وزارت کار بنام پرویز درگی-آموزشگاه بازاریابان