

Termin szkolenia: 28.05.2019

Miejsce: Warszawa, Centrum
Giełdowe, Książęca 4

Czas: 9.30-18.30

Prelegent: Dorota Czolak,
Mariusz Kos- Celnik

595 zł + VAT - 1 os
545 zł + VAT /os- 2os
495 zł + VAT/os - 3os

ZAWIERANIE UMÓW DYSTRYBUCYJNYCH

Dopuszczalne i zakazane
ograniczenia konkurencji

✓ Optymalne Systemy
Dystrybucji towarów i
usług

✓ Jak konstruować umowę
dystrybucyjną ?

Negocjacje i rozwijanie sprzedaży w systemie
polskim i międzynarodowym - zawieranie umów
dystrybucyjnych

22 644 18 35
k. 662 071 646

Negocjowanie i zawieranie umów → systemy zwiększania sprzedaży

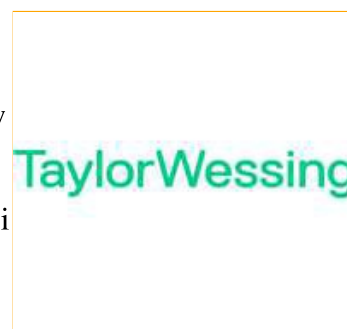


Dystrybucja

Franczyza

Agencja

aylor Wessing - Międzynarodowa kancelaria oferująca pełen zakres usług prawnych. Zespół liczący ponad 1200 prawników - 33 biura w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Azji oraz dwie filie w USA łączą ugruntowaną wiedzę o lokalnych uwarunkowaniach w zakresie handlu, przemysłu i kultury z międzynarodowym doświadczeniem w zakresie prawnej obsługi organizacji biznesowych.



9.30

1. Systemy dystrybucji → systemy zwiększania sprzedaży towarów i usług i rozwijania sieci sprzedaży

- a typowe umowy dystrybucyjne
- b umowa agencyjna
- c ranchising
- d ajencja

→ korzyści stosowania poszczególnych systemów

2. JAK PRAWIDŁOWO KONSTRUOWAĆ UMOWĘ DYSTRYBUCYJNĄ ?

- wymogi formalne
- tryb zawierania
- dozwolone i niedozwolone ograniczenia terytorialne i podmiotowe w umowach

Termin: 28.05.2019

Miejsce: Warszawa,
Centrum Giełdowe, Książęca 4

Czas: 9.30-18.30

Przemysław
Walasek -
Partner w
Kancelarii
Taylor Wessing



Doradca największym spółkom giełdowym i innym znaczącym, międzynarodowym firmom, w szczególności koncentrując się na aspektach prawa autorskiego, znakach towarowych, prawie

- dystrybucyjnych
- pożądaný zakres regulacji umownej (ograniczenia w systemie dystrybucji selektywnej)
- metodologia oceny ograniczeń wertykalnych-rynek właściwy
- cenowe praktyki ograniczające konkurencję w dystrybucji: ograniczenia terytorialne, zakaz wzajemnych dostaw
- ograniczenia w systemie dystrybucji selektywnej (zakaz sprzedaży użytkownikom końcowym, zakaz wzajemnych dostaw, geoblokowanie).
- zobowiązania wyłącznego zakupu i wyłącznej sprzedaży.
- transakcje wiązane

3. Prawo konkurencji w Polsce i Unii Europejskiej w kontekście umów handlowych

1. pojęcie porozumienia dystrybucyjnego („wertykalnego”) w prawie konkurencji
2. cenowe i terytorialne ograniczenia konkurencji;
3. warunki zgodności z prawem konkurencji porozumień przewidujących ograniczenia wertykalne (tzw. wyłączenia grupowe)
4. dozwolone i zakazane ograniczenia sprzedaży internetowej
5. konsorcjum przetargowe a zмова
6. postępowanie przed Prezesem UOKiK

4. Własność intelektualna w przedsiębiorstwie w kontekście zawierania umów z kontrahentami

- Rodzaje własności intelektualnej – własność przemysłowa, prawo autorskie, know-how
- Co podlega ochronie prawno-autorskiej
- Przenoszenie praw i udzielanie licencji, zasady konstruowania umowy
- Ochrona własności intelektualnej w kontekście

mediów i prawie konkurencji. Ma wieloletnie doświadczenie w doradztwie dla klientów z sektora e-commerce, w tym host providerów, producentów i dystrybutorów gier komputerowych oraz sklepów internetowych.

**Dr hab.
Konrad
Kohutek**



– Counsel w Taylor Wessing w Warszawie - Profesor Krakowskiej Akademii Kierownik Katedry Publicznego Prawa Gospodarczego na Wydziale Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych

**Krzysztof Borzół -
adwokat**

Opis i Zgłoszenie

1 Zwiększanie sprzedaży z wykorzystaniem optymalnych kanałów dystrybucji towarów i usług

2 Rozwijanie sieci sprzedaży
Umowa dystrybucyjna często zawiera szereg obowiązków po stronie dystrybutora, które mogą być uznane za typowe dla tego rodzaju umów np. obowiązek promocji i reklamy wyrobów, obowiązek lojalności z zakazem prowadzenia działalności konkurencyjnej, obowiązek świadczenia usług serwisowych i gwarancyjnych.

umów dystrybucyjnych

- Rejestracja znaku towarowego przez agenta przedstawiciela
- Wybrane kwestie z zakresu ochrony danych osobowych

18.30