

НЕСКУЧНО О ДОГОВОРАХ

Тонкости разработки, экспертизы и заключения

Краткое описание программы

№, Название, Лектор	Описание.	Польза
1. Цикл заключения договора: от А до Я. Неделько	Мы приступаем к работе с договором с момента, когда клиент приходит к нам и объясняет, что ему нужно получить. После этого начинается сложный и трудоемкий процесс разработки договора. На вводной лекции мы раскроем все стадии, поговорим о практически значимых особенностях каждой из них и поймем, в чем, собственно, заключается роль юриста при составлении договора.	Для грамотного составления договора необходимо знать азы – их и даст вам первая лекция.
2. Все ли вы знаете о сделках? Сичинский	Интерактивное занятие, призванное напомнить основополагающие вещи о сделках, без которых невозможна работа с договорами	Практика без теории глупа! Коротко и ясно расскажем вам всё, что нужно знать о сделках, обходя стороной длинные параграфы в учебниках.
3. Конструктор договоров Сичинский	Это занятие мы посвятим особенностям построения договора. Знаете ли вы, зачем нужны главы в договоре? Какова роль типовых условий и зачем они вообще нужны? Обо всем этом поговорим на третьем занятии.	Любой механизм работает слаженно, если его составные части исправны. То же самое мы видим и при составлении договора. Знание структуры = достижение цели, поставленной клиентом.
4. Договор купли продажи недвижимости. Внимание! Это нужно знать каждому. Саутина	Это занятие мы посвятим одному из самых распространенных договоров – купли-продажи. Мы увидим, как работает всё то, о чем мы говорили ранее, на конкретном примере.	Возможность применять полученные знания не только в профессиональной деятельности, но и в повседневной жизни.

<p>5. А мы покупаем или продаем? Секреты разработки договоров . Саутина, Сичинский</p>	<p>Ряд условий договора может меняться и толковаться по-разному в зависимости от того, на чьей стороне мы находимся – продавца или покупателя. Здесь мы рассмотрим две точки зрения на договор купли-продажи и поймем, какова зависимость между стороной, составляющей договор и его положениями.</p>	<p>Рассмотрим аспекты заключения договора купли-продажи сразу с двух сторон.</p>
<p>6. Деловая игра «Битва юристов. Покупатель vs Продавец» Саутина, Сичинский Неделько</p>	<p>На основе предыдущей лекции у вас будет возможность выступить в роли юриста либо со стороны продавца, либо со стороны покупателя. Важный момент: вы до последнего не будете знать, на чьей стороне окажетесь.</p>	<p>Отработка навыка составления договора.</p>