

**Программа курса «Договорное право»
Школа практической юриспруденции Ирины Невзоровой**

I Порядок заключения договора. Общие положения

1. Понятие договора. Сделки многосторонние и односторонние
2. Форма сделки. Письменная форма и нотариальная
3. Форма договора, Способы заключения договора. Момент заключения договора
4. Переговоры при заключении договора.
5. Преддоговорные переговоры. Судебная перспектива
6. Предварительный договор
7. Акцепт и Оферта, заключение договора.
8. Недействительность сделок и не заключенность договора

II Классификация договоров в системе права. Виды гражданско-правовых договоров

1. Имущественные и организационный договора (им. Обмен товарами и имущественными правами, организационные – предварительный, учредительный, корпоративный договор, договор простого товарищества
2. Нормативно-правовые договоры
3. Международные договоры
4. Гражданско-правовые договоры
5. Договоры, не предусмотренные гражданским кодексом (иные соглашения и договоры, которые предусмотрены в других федеральных законах в системе гражданского права РФ)

III Типы договоров

1. Публичный договор
2. Договор присоединения.
3. Предварительный договор
4. Рамочный договор
5. Опционный договор
6. Абонентский договор
7. Смешанный договор
8. Реальный и консенсуальный. Возмездный и безвозмездный.

IV Основные условия договора

1. Предмет. Характеристики, описание.
2. Цена. Порядок определения цены. Расчеты
3. Права и обязанности сторон
4. Срок действия договора.
5. Ответственность сторон. Расторжение
6. Специальные условия договора

V. Гарантии и заверения об обстоятельствах

1. Общие положения об обязательствах.
2. Исполнение и прекращение обязательств. Сроки. Ответственность
3. Способы обеспечения обязательств. Удержание. Обеспечительный платеж. Залог. Поручительство. Гарантия

VI Психологические аспекты заключения договора

1. Потребность и интересы стороны договора
2. Способы выявить потребность, пирамида Маслоу в договорных отношениях

3. Как стороны согласовывают договоры, причины отказа от условий, техника замены условий
4. Типы личности и как это влияет на согласование договора
5. Дополнительные ресурсы (карта ресурсов)
6. Разногласия при заключении договора, конфликт и способы его урегулирования

VII. Методика разработки договоров с применением методики

1. Введение. Принципы методики. Обзор инструментов и техник.
2. Карта договорных рисков.
3. Карта визуализации договорных отношений.
4. Техника определения потребности по видам договоров
5. Карта визуализации на примере договора поставки
6. Сложный договор. Предмет, существенные условия и дополнительные условия смешанного договора.
7. Структура, разработка и проектирование условий и выхода из сделки.

VIII Премиум модуль. Разработка инвестиционного договора при запуске проекта или любой на выбор

1. Предмет договора. Структура договора, риски.
2. Моделирование условий договоров в интересах клиента
3. Права инвестора
4. Права получателя инвестиций
5. Обязанности сторон и ответственность
6. Посевные инвестиции. Венчурные фонды. Бизнес-ангелы.
7. Выход из проекта. Распределение прав.
8. Бизнес-план проекта, зачем он нужен и как его разработать
9. Интеллектуальная собственность проекта, порядок распределения исключительных прав
10. Разбор инвестиционных контрактов с экспертом в качестве домашнего задания

Контакты

Информация по курсу на сайте: <https://nevzorova.ru/onlayn-shkola>

Телеграм канал Школы https://t.me/nevzorova_school

Служба поддержки

Куратор школы https://t.me/darya_morgunova

WhatsApp <https://wa.me/79215925709>