

регламент образовательного семинара:

Онлайн-курс Матвеева А.В. «Юрист за «столом переговоров» 18 июня – 09 июля 2026 года

18 июня 2026 г. (четверг)

15:00 - 17:15 Матвеев Александр Владимирович

советник юстиции 1 класса, аудитор, оценщик, консультант в области истребования (взыскания) долгов, профессиональный медиатор, третейский судья

Часть первая «ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ».

1. Договор как соглашение сторон и задачи юриста по четырем этапам договорной работы.
2. Типология вхождения в коммерческую сделку и варианты заключения договора (получения согласия контрагента).
3. Коммерческие переговоры и их отличие от коммуникации и иных видов переговоров. Варианты организации и форматы проведения коммерческих переговоров.
4. Уполномоченное лицо в переговорах: виды, функционал и ответственность.
5. Особенности участия юриста на всех этапах коммерческих переговоров.

25 июня 2026 г. (четверг)

15:00 - 17:15 Матвеев Александр Владимирович

советник юстиции 1 класса, аудитор, оценщик, консультант в области истребования (взыскания) долгов, профессиональный медиатор, третейский судья

Часть вторая «ПЕРЕПИСКА С КОНТРАГЕНТОМ ИЛИ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ»

1. Нормативное регламентирование ведения переговоров в письменной форме от «водного предложения» до «исполнения договора»
2. Особенности коммерческих переговоров в письменной форме юридические и психологические аспекты.
3. Юридические требования к письменной форме переговоров в электронном виде.
4. Варианты оформления документов и применение юридического дизайна в зависимости от особенностей адресата.
5. Практические нюансы работы с «бланковым» договором и протоколом разногласий.

1 июля 2026 г. (среда)

15:00 - 17:15 Матвеев Александр Владимирович

советник юстиции 1 класса, аудитор, оценщик, консультант в области истребования (взыскания) долгов, профессиональный медиатор, третейский судья

Часть третья «ФУНКЦИОНАЛ ЮРИСТА В ОЧНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ»

1. Особенности очного формата ведения переговоров или нужно ли юристу в них участвовать (выгода и риски).
2. Хитрости в организации очной встречи. Соглашение о порядке ведения переговоров.
3. Варианты юридической фиксации процесса и/или результатов переговоров.
4. Особенности онлайн формата переговоров: от телефонных переговоров до видеоконференции.
5. Рекомендации по выбору формата проведения переговоров.

9 июля 2026 г. (четверг)

15:00 - 17:15 Матвеев Александр Владимирович

советник юстиции 1 класса, аудитор, оценщик, консультант в области истребования (взыскания) долгов, профессиональный медиатор, третейский судья

Часть четвертая «СУДЕБНОЕ СПОРЫ О ПОРЯДКЕ И/ИЛИ РЕЗУЛЬТАТЕ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»

1. Что делать если вы «проигрываете» или «уже проиграли» коммерческие переговоры.
2. Последствия нарушений в организации, проведении и фиксации результатов в переговорах.
3. Варианты юридической ответственности за нарушения, которые могут встретиться при ведении переговоров.
4. Разбираем судебную практику, когда сторона переговоров оспаривало процесс или результат переговоров.
5. Какие навыки необходимо освоить юристу для успешного ведения переговоров в любом формате.

Дополнительная информация:

тел/факс: (499) 750-7272 | post@statut.ru | www.statut.ru