

Umowy IT w pigułce – tworzenie i negocjowanie umów wdrożeniowych

Podpisanie umowy – to zwykle sukces, przynajmniej takie są oczekiwania obu stron. Przy czym stworzenie i wypracowanie takich zapisów by były korzystne i jasne dla obu stron, wymaga dużego zaangażowania czasu oraz osób, gdyż – „korzyść” w zależności od strony może być inna. Poniższe szkolenie pomaga w uporządkowaniu kluczowych etapów umowy. Zwracamy uwagę na najważniejsze zapisy umowy i omawiamy je w oparciu o przykłady, tak aby Uczestnicy byli przygotowani na różne sytuacje, które mogą wystąpić przy transakcjach dotyczących systemów IT.



Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie przeznaczone jest dla osób biorących udział w negocjowaniu umów zarówno po stronie Zamawiającego, jak i Wykonawcy.

Skierowane jest głównie do przedsiębiorców, kierowników projektów informatycznych (wyższego i średniego szczebla), managerów odpowiedzialnych w firmach IT za negocjacje i realizację umów informatycznych, informatyków i osób biorących udział w negocjowaniu umów o wykonanie oprogramowania lub wdrożenie systemu informatycznego, a także wszystkich osób zainteresowanych problematyką umów IT. Wykształcenie prawne nie jest wymagane.



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

- Umiejętność wypracowania korzystnej umowy wdrożeniowej.
- Poznanie i zrozumienie najważniejszych postanowień zawartych w umowach wdrożeniowych oraz umiejętność oceny ich praktycznych skutków.
- Poznanie przykładowych rozwiązań dot. najczęściej spotykanych spornych obszarów pojawiających się

na etapie negocjowania umów wdrożeniowych.

- Wiedza o tym na co zwrócić szczególną uwagę negocjując oraz zawierając umowę wdrożeniową.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Nie jest wymagane.



Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



Czas trwania

1 dni / 6 godzin

Agenda szkolenia

1. Przedmiot umowy – czyli jakie są potrzeby zamawiającego? w jaki sposób strony chcą pracować, konsekwencje dokonanego wyboru, charakter prawny umów IT, opis przedmiotu umowy.
2. Organizacja pracy w projekcie – plan komunikacji, opis ról w projekcie i zakres umocowania poszczególnych osób, zarządzanie zmianą, prace dodatkowe, audyt, kontrola personelu wykonawcy oraz podwykonawców, obowiązek współdziałania zamawiającego.
3. Odbiory – weryfikacja dostarczonego oprogramowania (testowanie, okresy stabilizacji), procedury odbioru.
4. Modele rozliczeń – fixed price, T&M, modele mieszane.
5. Zasady ponoszenia odpowiedzialności przez strony umowy, kary umowne – ogólne zasady odpowiedzialności, rozszerzenie odpowiedzialności, limitowanie odpowiedzialności, kary umowne – rodzaje, charakterystyka, cel.
6. Gwarancja – treść zobowiązania gwarancyjnego, gwarancja czy rękojmia, dług technologiczny, zasady autoryzacji, gwarancja a umowa utrzymaniowa.

7. Prawa autorskie – co jest utworem, współtwórczość, utwór pracowniczy, skuteczne przeniesienie autorskich praw majątkowych, licencja (modele, zakres licencji, możliwość wypowiedzenia), oprogramowanie dedykowane a standardowe, open source, najczęstsze problemy związane z prawami własności intelektualnej w projektach IT.
8. Kwestia uregulowań związanych z korzystaniem z zasobów tzw. „chmurowych” w ramach potrzeb Zamawiającego i możliwości Wykonawcy – zarys zagadnienia.
9. Poufność i ochrona danych – klauzule poufności, RODO – zarys zagadnienia, ochrona danych osobowych, bezpieczeństwo informacji zamawiającego, zasady udzielania zdalnego dostępu do środowisk zamawiającego.
10. Zakończenie współpracy – odstąpienie czy wypowiedzenie, exit plan.
11. Najczęstsze modele współpracy: waterfall, T & M, Agile – plusy i minusy każdego z modeli, najczęściej popełniane błędy.