

## CURS

### *“Pregătirea și susținerea eficientă a pretențiilor (revendicărilor) în contractele de lucrări de construcții”*

#### **Despre noi:**

Focus Training este un partener de încredere în domeniul formării profesionale, capabil să asculte, să înțeleagă și să ofere cele mai rapide și bune soluții de training, adaptate nevoilor dumneavoastră de formare. Organizăm, la nivel național, cursuri, seminarii și conferințe dedicate dezvoltării personale și profesionale. Avem o bogată experiență în acest domeniu și punem accent, de fiecare dată, pe calitate și performanță. Traineri de top, tematici de actualitate, soluții practice, locații atent selectate, prețuri corecte, atmosferă profesionistă, prietenoasă și deschisă, acestea sunt doar câteva dintre avantajele participării la evenimentele noastre.

#### **Tematica propusă:**

##### **1. Revendicări:**

- Definiții, noțiuni (ex.: revendicare. pretenție);
- Tipuri de revendicări;
- Ce trebuie avut în vedere înainte de a face o revendicare?

##### **2. Tipuri de revendicări (pretenții):**

- Revendicări privind timpul;
- Revendicări privind modificarea prețului, costuri suplimentare.

##### **3. Prezentarea și susținerea pretențiilor:**

- Principiile soluționării pretențiilor;
- Pregătirea documentelor:
  - o Procedură;
  - o Conținutul documentelor;
  - o Construirea și prezentarea susținerilor / pretențiilor.

#### **4. Elementele principale pentru obținerea pretențiilor.**

#### **5. Elemente preliminare pretențiilor.**

#### **6. Analiza pretențiilor privind timpul:**

- Analiza întârzierilor:
  - o Identificarea întârzierilor;
  - o Metodologii / metode de analiză;
  - o Efecte.

#### **7. Analiza pretențiilor privind costurile adiționale, modificarea prețului:**

- o Prevederi contractuale / prevederi legale;
- o Calcularea sumelor.

#### **8. Soluționarea pretențiilor:**

- Procedură contractuală / procedură legală:
  - o tipuri de soluționare a pretențiilor:
    - mediere, adjudecare, arbitraj, instanță națională
      - (cine, ce, când, cum).
  - o caracteristici;
  - o avantaje / dezavantaje din punct de vedere procedural și al drepturilor și obligațiilor contractuale / legale.

#### **9. Documentele în cadrul soluționării pretențiilor:**

- condiții de formă;
- condiții procedurale;
- condiții de conținut;
- verificarea documentelor.

#### **10. Probele în cadrul soluționării pretențiilor:**

- tipuri de probe;
- pregătirea și conservarea probelor;
- analiza probelor propuse spre administrare.

#### **11. Analiza soluțiilor:**

- Analiza și evaluarea soluțiilor;
- Soluționarea nemulțumirilor cu privire la soluția obținută:
  - o Procedură contractuală / procedură legală.

#### **12. Executarea deciziilor (hotărârilor etc) de soluționare a pretențiilor:**

- Procedură contractuală;
- Procedură legală;
- Elemente specifice privind executarea silită.

### **13. Exerciții practice, studii de caz.**

*\*Notă 1: tematica se poate personaliza în funcție de nevoile de formare profesională.*

*\*\*Notă 2: achiziția se poate face și din catalogul electronic SEAP - SICAP.*

*\*\*\*Notă 3: cursul se poate organiza atât la sediul beneficiarului, cât și într-o altă locație.*

**Pentru detalii și oferta personalizată ne puteți contacta la numărul de telefon 0762.278.969 sau la adresa de e-mail [training@focus-training.ro](mailto:training@focus-training.ro).**

Vă stăm la dispoziție pentru a vă oferi tot suportul necesar organizării, în cele mai bune condiții, a sesiunilor de instruire.

**Cu stimă,**

**Cosmin Constantin  
Managing Partner  
0762.278.969**