|  |  |
| --- | --- |
|  | **Центр Бизнес – Образования «Сибсеминар»**  ***г. Новосибирск ул. Октябрьская 42 офис 521***  ***г. Москва Армянский переулок 9 стр 1 офис 410***  ***тел./факс +7(383) 335-71-05, +7(495) 109-71-05***  ***www.sibseminar.ru info@sibseminar.ru*** |

**07-08 февраля 2024 года (9:00 – 16:15 по МСК)**

**Онлайн-семинар**

**Судебная работа в 2024 году: эффективная практика, рекомендации экспертов.**

# **ВЕДУЩИЕ:**

# **ПАВЛЕНКО Николай Анатольевич –** адвокат, судебно-экономический эксперт, председатель совета Фонда независимых консультантов и экспертов, автор книг и статей по вопросам управления налоговыми обязательствами, управления рисками и юридической техники, заместитель председателя Контрольно-счетной палаты Москвы (в отставке).

# **МАТВЕЕВ Александр Владимирович –** советник юстиции 1 класса, вице-президент НП «Общество защиты прав кредиторов и взыскателей», председатель регионального третейского суда

**АХМЕТШИН Рустем Ирекович –** к.ю.н., адвокат, старший партнер юридической компании «Пепеляев Групп».

**ВЕРШИНИН Игорь Валерьевич–** старший юрист юридической фирмы BGP Litigation,

**УСОЛЬЦЕВ Дмитрий Александрович –** юрист юридической фирмы BGP Litigation

# **ПРОГРАММА СЕМИНАРА:**

1. **Организация претензионно-судебной работы в компании**. Судебные доктрины и требования к судебному юристу.
2. **Требования к процессуальному поведению**. Основные ошибки сторон. Как судьи принимают решения (неопубликованные итоги двадцатилетнего исследования).
3. **Определение цели судебного процесса** и выработка стратегии спора. Расчет экономической эффективности спора и бюджета (судебных затрат). Компенсируемые и некомпенсируемые судебные затраты.
4. **Описание линии спора**. Формирование "поля доказательств". Доказательства, факты и установление обстоятельств по делу. Разработка перечня процессуальных действий и его реализация. Основные ошибки при выборе судебной стратегии.
5. **Доказательства и доказывание** - новации ГК РФ и судебная практика. Требования к доказательствам. Распределение бремени доказывания по отдельным категориям дел. Исключение доказательств и борьба против фальсификации доказательств.
6. **Процессуальные и непроцессуальные методы воздействия на суд** и аппарат суда.
7. **Электронные документы как доказательства в суде**: актуальная практика; рекомендации адвокатов. Проблемы признания судом легитимности договоров, подписанных в электронном виде, сканов договоров и заявок, договоров, заключенных по электронной почте. Подходы судов к толкованию содержания электронной переписки. Допустимость использования распечаток материалов с веб-сайтов в качестве доказательства в суде. Использование интернет-архивов в качестве средства доказывания в суде факта размещения информации в конкретный момент времени. Программно-техническая экспертиза при подтверждении доказательств.
8. **Риски заключения договора по электронной почте.** Электронная переписка с контрагентами: проблемы выбора канала (электронная почта, сервис обмена электронными документами и проч.).. Юридические формулировки при ведении деловой переписки по электронной почте; критерии и способы определения достоверности электронных документов.
9. **Подготовка к выступлению в судебном заседании: советы адвоката.** Подготовка процессуальных документов: практические рекомендации по составлению искового заявления, отзыва на иск, жалобу, запроса и пр.  Письменное изложение позиции по делу: структура, выделение важных мест; типичные ошибки.  Использование схем и иллюстраций.   Как составить апелляционную, кассационную жалобу и отзыв на жалобу (особенности различных видов жалоб с учетом специфики судебной инстанции).
10. **Лайфхаки подготовки к судебному заседанию.** Первое впечатление: как завоевать доверие суда. Имидж и дресс-код: на что обратить внимание.   Как убедительно излагать свою позицию в судах на разных стадиях разбирательства.   Основы судебного красноречия и стилистики речи: как говорить, чтобы быть услышанным и правильно понятым.  Структура устного выступления. Типичные ошибки устного выступления в суде: как их избежать.
11. **Досудебная работа юриста.** Юридическое сопровождение исполнения договора контрагентами (Бизнес-контроль, мониторинг обстановки и контрагента, пять критериев принятия исполнения обязательства, прояснение ситуации и формирование доказательной базы, координация взаимодействия, реализация обеспечительных мероприятий). Документы по исполнению и принятию обязательств по договору, акты сверки (сверка, сальдирование и зачеты): рекомендации по составлению и эффективному использованию в суде в качестве доказательств. Перспективы и инструменты внесудебного урегулирования споров (Практические вопросы работы с дебиторами на досудебной стадии, регламент переговоров об истребовании долга, принципы и варианты реструктуризации дебиторской задолженности) организация претензионной работы (обязательный претензионный порядок, регламентация претензионной работы, составление и направление претензий). Досудебный порядок и увеличение суммы иска, замена ответчика, встречный иск, "просуженные" требования. Особенности досудебного истребования долга в условиях кризиса и форс-мажора. Практические вопросы уступки прав требования и перевода долга.
12. **Подготовка и ведение споров о взыскании задолженности:** определение перспектив исполнения судебного решения и целесообразности подачи иска (минусы судебной защиты для истца, 12 вопросов перед обращением в суд, работа с доказательством, подготовка обоснованной судебной позиции, получение судебного обеспечения). Возможности по исполнению судебных решений о взыскании долга, минуя судебных приставов-исполнителей (реализация судебных обеспечительных мер, розыск должника, организация добровольного исполнения, предъявления требований в банк, взаимодействие с агентами и третьими лицами, банкротство должника).
13. **Ответы на вопросы слушателей. Рассмотрение нестандартных ситуаций.**

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

***Регистрационный взнос – 22 100 рублей (НДС не облагается) за каждого участника.***

**Регистрационный взнос включает в себя:**

1. Свидетельство о прохождении обучения;
2. Лекции ведущих спикеров Москвы;
3. Раздаточный материал;
4. Гарантированный ответ на заранее присланный вопрос по теме семинара;
5. Доступ к записи семинара в течение 1 месяца.

**Пожалуйста, отправьте заполненную форму e-mail:** [**smorodina@sib-seminar.ru**](mailto:smorodina@sib-seminar.ru) **заполните заявку на сайте** [**www.sibseminar.ru**](http://www.sibseminar.ru)**, тел. г. Новосибирск +7(383) 335-71-05, г. Москва +7(495)109-71-05.**

**Ваш персональный менеджер – Смородина Любовь Максимовна**