

АНО ДПО «Образовательный центр ГАРАНТ»

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
АНО ДПО «Образовательный центр ГАРАНТ»



/Самойлова И.А./
«01» февраля 2022 г.

Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации

**«Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры
поставки, продажи недвижимости и предприятия»,
длительность 16 академических часов**

Москва, 2022 г.

Содержание

1. Цели и задачи реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия».....	3
2. Планируемые результаты обучения.....	3
3. Содержание дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия».....	5
3.1. Учебный план	5
3.2. Календарный учебный график.....	5
3.3. Содержание модулей и разделов	5
4. Организационно-педагогические условия реализации дополнительной профессиональной программы	6
4.1 Учебно-методическое обеспечение Программы	6
4.2 Организационно-сопроводительное обеспечение	7
4.3. Материально-технические условия реализации Программы	7
4.4. Список литературы	7
4.5. Оценка качества освоения Программы. Формы аттестации и оценочные материалы.....	8

1. Цели и задачи реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия»

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия» длительностью 16 академических часов (далее – «Программа») разработана в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 №499 «Об утверждении порядка организации и осуществления деятельности по дополнительным профессиональным программам», Методическими рекомендациями Министерства образования и науки РФ (в т.ч. Письмо Министерства образования и науки РФ от 21.04.15 г. №ВК-1013/06, Методические рекомендации, утвержденные Министерством образования и науки РФ 22.01.15 №ДЛ-1/05вн), прочими законодательными актами, регламентирующими работу в сфере образования, а также реализации дополнительных профессиональных программ.

Программа предназначена для руководителей организаций, специалистов юридических служб организаций, специалистов договорных отделов, адвокатов, юристов, бакалавров и магистров юридических вузов.

К освоению Программы повышения квалификации допускаются:

- 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Целью Программы является актуализация имеющихся знаний и совершенствование профессиональных и общекультурных компетенций слушателей для выполнения следующих видов профессиональной деятельности в рамках имеющейся квалификации:

- решать возникающие в профессиональной деятельности правовые ситуации с учетом последних изменений в действующем законодательстве;
- вести договорную работу в актуальной правовой среде;
- эффективно работать с правовой информацией с применением справочно-правовых систем для решения профессиональных задач.

Реализация указанной цели достигается выполнением следующих основных задач:

- обновление и систематизация знаний слушателей в области сделок купли-продажи и оформления договоров купли-продажи;
- изучение последних изменений законодательства в сфере сделок купли-продажи;
- формирование устойчивой мотивации личностного развития слушателей.

При изучении программы применяются дистанционные технологии, что позволяет слушателю обучаться без отрыва от производственной деятельности, в удобное для себя время и сроки. Дистанционное обучение осуществляется с использованием интернет-ресурса «Электронный университет» (<http://training.garant.ru/>).

2. Планируемые результаты обучения

В результате изучения программы происходит качественное изменение компетенций слушателей:

Компетенции слушателей, которые подвергаются качественному изменению

Вид профессиональной (трудовой) деятельности (ВПД)	Профессиональные компетенции (ПК) / готовность к выполнению трудовых действий в разрезе видов профессиональной (трудовой) деятельности (образовательный
---	--

	результат)
Деятельность в сфере составления договоров купли-продажи	Способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом (ПК-1). Способность юридически грамотно составлять договор купли-продажи и отдельные его виды (ПК-2). Способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности (ПК-3). Способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства (ПК-4). Способность квалифицированно толковать нормативные правовые акты (ПК-5).
Дополнительные компетенции (ДПК)	Способность квалифицированно анализировать и использовать судебно-арбитражные акты по вопросам договорной работы (ДПК-1). Способность оценивать юридические риски при составлении договоров купли-продажи (ДПК-2).
Общекультурные компетенции (ОК):	Осознание социальной значимости своей профессии, проявление нетерпимости к коррупционному поведению, уважительное отношение к праву и закону, обладание достаточным уровнем профессионального правосознания (ОК-1). Способность добросовестно исполнять профессиональные обязанности, соблюдать принципы этики юриста (ОК-2).

Слушатели, прошедшие обучение по программе,

должны знать:

- основные требования при составлении договоров купли-продажи,
- особенности составления договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия,
- новую судебную практику в сфере составления и исполнения договоров купли-продажи,

должны понимать:

- специальные понятия, используемые в договорной работе,
- основные тенденции развития законодательства и практики его применения,

должны уметь:

- искать, анализировать и толковать нормативные и иные источники, необходимые для решения сложных ситуаций при составлении договоров купли-продажи,
- логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения по гражданско-правовой проблематике в области составления договоров купли-продажи,
- свободно оперировать юридическими понятиями и категориями,
- юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства с учетом общетеоретических положений и новейших течений в науке в области договорной работы,
- анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы,
- критически оценивать высказываемые в научных публикациях точки зрения, излагать и аргументировать собственную позицию,
- решать спорные вопросы в сфере составления договоров купли-продажи.

3. Содержание дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия»

3.1. Учебный план

Срок обучения (продолжительность программы): 16 академических часов.

Режим занятий: 4 академических часа в день.

Длительность обучения: 4 рабочих дня.

Форма обучения: заочное.

№ п/п	Наименование разделов	Всего (час.)	В том числе:			Форма контроля
			Лекции	Самостоятельная работа	Практические занятия	
1.	Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	15	4	11	-	-
2.	Итоговая аттестация	1	-	-	1	Зачет (дистанционное тестирование)
ИТОГО ПО ПРОГРАММЕ		16	4	11	1	

3.2. Календарный учебный график

Режим занятий: 4 часа в день, по рабочим дням

№ п/п	Наименование разделов	Календарный период	Количество часов
1.	Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	01.XX.YY* - 04.XX.YY	15
2.	Итоговая аттестация по программе	04.XX.YY	1

* 01- номер дня обучения (число месяца), XX- месяц, YY- год

3.3. Содержание модулей и разделов

Раздел 1. Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия (15 часов)

Цель обучения

С учетом актуальных требования законодательства, на основе анализа судебной практики, официальных разъяснений уполномоченных органов, экспертных консультаций дать слушателям знания об особенностях составления договоров купли-продажи, в том числе договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия.

Структура раздела и содержание занятий

Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	Лекции	4 часа
	Самостоятельное обучение с применением дистанционных технологий	11 часов

Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия:

- 1) Понятие и признаки договора купли-продажи.
- 2) Существенные условия договора купли-продажи:
 - о наименовании и количестве товаров;
 - о качестве, комплектности и ассортименте товаров;
 - о таре и упаковке;
 - о принятии товаров покупателем;
 - об оплате проданных товаров.
- 3) Договоры купли-продажи с условиями о предварительной оплате и продаже товаров в кредит, в том числе с рассрочкой платежа.
- 4) Видообразующие признаки и субъектный состав договора поставки.
- 5) Особенности заключения договора поставки.
- 6) Обязанность поставщика восполнять недопоставленное количество товаров. Периоды поставки.
- 7) Порядок принятия товаров покупателем. Ответственное хранение.
- 8) Основания и последствия досрочного прекращения договора поставки.
- 9) Сфера применения договора продажи недвижимости.
- 10) Применение норм о государственной регистрации перехода права собственности на проданную недвижимость к покупателю.
- 11) Судьба земельного участка при продаже зданий и сооружений.
- 12) Существенные условия о предмете договора и цене продаваемой недвижимости.
- 13) Правила продажи будущей недвижимости.
- 14) Порядок исполнения договора продажи недвижимости.
- 15) Особенности договора продажи предприятия.

Знания и умения слушателей

- Знание особенностей составления договоров купли-продажи, в том числе договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия.

Раздел 2. Итоговая аттестация по Программе (1 час).

Контрольное мероприятие (1 час): проводится в форме тестирования посредством системы дистанционного обучения.

Вопросы тестирования проверяют следующие ЗУН:

- знание существенных условий договора купли-продажи;
- знание особенностей составления договора поставки;
- знание особенностей составления договора купли-продажи недвижимости и предприятия.

4. Организационно-педагогические условия реализации дополнительной профессиональной программы

4.1 Учебно-методическое обеспечение Программы

Программа обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным разделам. Для обеспечения слушателей учебно-методической литературой создана электронная

библиотека, укомплектованная электронными экземплярами учебно-методической литературы, доступ к библиотеке возможен в любое удобное для слушателя время в течение периода обучения.

При реализации программы повышения квалификации предусматриваются следующие виды внеаудиторной (самостоятельной) работы слушателей:

- работа с учебно-методическими пособиями (конспектом лекций);
- работа с рекомендованной литературой, нормативно-правовыми документами, документами административной и судебной практики;
- просмотр обучающего видео / прослушивание обучающего аудио;
- подготовка к итоговой аттестации.

Оснащенность учебно-лабораторным оборудованием достаточная.

4.2 Организационно-сопроводительное обеспечение

При организации и проведении учебных занятий со слушателями по данной дополнительной программе повышения квалификации преподавателям необходимо:

- ознакомиться с составом учебной группы и должностным положением слушателей;
- излагая материал по теме, находить разумное сочетание его теоретических и практических аспектов, при этом приоритет следует отдавать практическим вопросам;
- давать слушателям по окончании учебных занятий методические рекомендации по самостоятельному изучению обсуждаемых проблем, использованию необходимой для этого литературы;
- использовать инновационные технологии в обучении;
- готовить информационно-справочный и раздаточный материал по раскрываемой теме, который может быть использован слушателями в практической работе.

При организации учебных занятий по данной дополнительной программе повышения квалификации работникам образовательной организации необходимо:

- при подборе преподавателей учитывать их теоретическую подготовку и наличие практических знаний по преподаваемым дисциплинам,
- выдавать слушателям расписание учебных занятий,
- помогать преподавателям и специалистам-практикам в подготовке информационно-справочного и раздаточного материала по Программе.

4.3. Материально-технические условия реализации Программы

Образовательный процесс осуществляется в аудитории по адресу: г. Москва, ул. Заречная, д. 11/7.

Аудитория оборудована для проведения лекционных и семинарских занятий.

Во время самостоятельной работы слушатели используют личные компьютеры. Требования к личным компьютерам: ОС Windows XP и выше, Internet Explorer 6 и выше.

4.4. Список литературы

1. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (действующая редакция).
2. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (действующая редакция).
3. Часть третья Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ (действующая редакция).
4. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ (действующая редакция).

5. Земельный участок: как грамотно распорядиться (С.Е. Жмурко, журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 11, июнь 2021 г.)
6. Семенихин В.В. Торговля. Поставка (издание седьмое, перераб. и доп.). - ИД "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2019 г.
7. Постатейный комментарий к Разделу IV "Отдельные виды обязательств" части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (Гришаев С.П., Свит Ю.П., Богачева Т.В.). - "Новая правовая культура", 2021 г.
8. Юридическая помощь: вопросы и ответы. Выпуск IV (журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 11, июнь 2020 г.)
9. Юридическая помощь: вопросы и ответы. Выпуск III (журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 2, январь 2020 г.)
10. Шестакова Е.В. Договоры в электронной форме: правовые риски и судебная практика. - "Право Доступа", 2020.
11. Заключение и исполнение договоров: практические рекомендации для бизнеса (М.Н. Апестина, журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 1, январь 2020 г.)
12. Корпоративные отношения, договоры и прочее: из практики гражданско-правового консультирования (под редакцией А.В. Брызгалина). - "Налоги и финансовое право", 2020 г.

Источники в Интернете

13. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. <http://www.economy.gov.ru>
14. Сайт Федеральной антимонопольной службы <http://www.fas.gov.ru/>
15. Официальный портал поиска нормативной информации <http://pravo.gov.ru/>
16. Информационные каналы Государственной Думы, Совета Федерации, Конституционного Суда России: <http://www.akdi.ru>
17. Конституционный Суд РФ: <http://ks.rfnet.ru>

4.5. Оценка качества освоения Программы. Формы аттестации и оценочные материалы

Для оценки качества освоения Программы слушателями проводится итоговая аттестация.

Целью итоговой аттестации является установление соответствия уровня подготовки слушателей планируемым результатам обучения.

Формой итогового контроля по Программе является итоговое тестирование.

Примеры заданий итогового тестирования:

1) Какой вид гарантии не выделяется в литературе?

- А. Законная гарантия;
- Б. Универсальная гарантия;
- В. Договорная гарантия.

2. С какого момента исчисляется срок годности товара?

- А. С момента передачи товара;
- Б. С момента изготовления товара;

В. С момента заключения договора купли-продажи.

3. *Комплектность товара означает, что:*

А. Товар должен передаваться покупателю со всеми его принадлежностями и документацией;

Б. Товар должен передаваться покупателю с теми принадлежностями и документацией, которые определены в договоре;

В. Товар должен передаваться со всеми его принадлежностями и документацией, если иное не предусмотрено законом.