



Praktisk offertskrivning

Har du tänkt på vilken roll offerten spelar när ett avtal blir ingånget eller vilket innehåll den bör ha?

I början av de flesta affärer brukar en offert skickas i något av de inledande stegen. Det är dock inte alltid motparten accepterar offerten utan kan likväl föreslå förändringar. Under detta seminarium lär du dig mer om hur ett avtal kommer till stånd och offertens roll i denna process.

Vi går även igenom vilka uppgifter som en offert bör innehålla, utformning och fallgropar som man bör känna till vid offertlämning. Ibland kan vissa branschspecifika förutsättningar även påverka vilken information som är särskilt viktig att ha med redan i offerten.

Deltagarna kommer även att få utgå från ett antal fiktiva offerter och utifrån olika fall diskutera innehåll och offertens roll i de olika exemplen.

Seminariet kommer att ledas av **David Berggren** och **Mats Nilsson**, advokater på **MAQS Advokatbyrå**. David och Mats har lång erfarenhet av att hjälpa företag i utformning av avtal och de undervisar även regelbundet på Lunds Universitet.

Ta med kollegorna, inbjudan gäller alla på företaget!

Kontaktpersoner

Ulrika Dieroff

040-690 24 29
ulrika.dieroff@handelskammaren.com

Johanna Krantz

040-690 24 31
johanna.krantz@handelskammaren.com

Praktiskt

Datum och tid

16 maj 2017

12:00 - 15:30

Plats

Handelskammarens lokaler
på vån 2 i Malmö Börshus,
Skeppsbron 2, Malmö,
Sverige

Pris & övrig information

995 kr/pers för
medlemsföretag i
Handelskammaren.
1 495 kr/pers för icke
medlemmar.

Moms tillkommer. Anmälan
är bindande, men platsen
kan överlåtas.

Sista anmälningsdag: 10 maj

Vi inleder med en
gemensam lunch 12.00 i
Handelskammarens
lokaler på vån 2 i Malmö
Börshus.

Mariette Gunnarsson

0470-52 00 41

mariette.gunnarsson@handelskammaren.com

Plats

Handelskammarens lokaler på vån 2 i Malmö Börshus, Skeppsbron 2, Malmö, Sverige



Läs mer

<https://handelskammaren.com/evenemang/praktisk-offertskrivning/>



Handelskammaren
I sydsvenska företags intresse