采购及销售人员必备合同法律知识&风险防控

公开课课纲

培训时间/地点： 2022 年 5 月 28~29 日（星期六 ~ 星期日）/线 上

收费标准： ￥4200/人

- 含授课费、证书费、资料费、税费

课程背景：

企业经营与合同密不可分，几乎每天都要签署各种合同、协议，然而很多企业在合同签订中的风险防范意识和能力较低，内部合同管理制度的也存在漏洞，发生合同纠纷的几率居高不下。但由于在合同签订中没有把握先机，出现纠纷后一旦涉及法律程序就陷入被动，有苦难言。而这样局面，完全可以通过在合同订立中通过合理、充分的风险评估和预防措施来避免。本课程中，老师将利用自身丰富的合同法律实战经验，结合大量生动典型的案例，使学员分认识到其日常商务作业中潜伏的法律风险，了解必要的法律知识并在实际工作中做到活学活用，结合不同经济合同类型介绍谈判技巧、合同管理流程、合同供应商评估及管理等知识。

课程收益：

- 商务人员必备的法律工具
- 如何有效进行合同管理
- 合同管理的流程与重要性
- 合同陷阱的识别与风险的防范
- 商务合同纠纷的处理与对应
- 常见商务合同的合同管理的难点及重点
- 通过案例了解世界级企业合同管理运作模式
- 掌握绩效的管理方法

参训对象：

企业总经理、销售总监/经理、采购总监/经理、法务总监/经理、合同（财务）主管等

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、互动交流、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

序言部分 合同法概述

第一部分 合同的基本原理

第二部分 采购合同风险防范及实务

第三部分 答疑与互动环节

- 合同法的历史沿革
- 合同法的结构
- 合同法的基本原则
- 合同法的适用范围

第一部分 合同的基本原理

一、合同的概念

二、合同的订立

- 要约
- 承诺
- 特殊的合同订立方式
- 合同的主要条款
- 合同的八大主要条款
- 合同条款的补充规则
- 合同条款的解释

三、合同的效力

- 合同的效力
- 合同的成立与生效
- 无效的合同，效力待定的合同和可撤销的合同
- 附条件的合同和附期限的合同

四、合同的履行

- 约定不明的履行

- 合同履行的基本原则
- 涉及第三人的合同的履行
- 合同的担保方式和种类
- 代位权和撤销权
- 三个抗辩权

五、合同的变更与转让

- 合同权利的转让
- 合同义务的转让
- 合同权利义务的概括承受

六、合同权利义务的终止

- 合同的自然终止
- 合同的解除
- 协商解除
- 单方解除

七、合同的违约责任

- 违约责任
- 违约行为种类
- 违约责任主要方式
- 合同的继续履行
- 违约金
- 赔偿损失
- 缔约过失责任
- 缔约过失责任的形成
- 采购合同中容易出现的缔约过失责任及规避方法
- 担保责任
- 定金责任的种类及罚则

- 其他担保责任
- 其他违约责任
- 合同责任的免除
  - 不可抗力
  - 情势变更原则的适用与限制

第二部分 采购合同实务

一、几种特殊的采购合同

- 购买水，电、煤等标的合同
- 连续采购合同
- 购买服务的采购合同

二、订立合同的准备

如何对供应商进行法律资格审查?

- 确认双方的履约能力
- 准备好你的合同文本：为你的合同谈判画蓝图
- 谁有权代表企业进行合同谈判?
- 代理与授权问题
- 采购合同签订时间的确定及采购合同签订地点的选择
- 合同倒签的法律风险与控制
- 如何确定合同签订的地点?
- 合同签订地点对合同的执行到底有什么影响?

三、合同谈判、签订与履行过程中的风险分析

- 针对授权的检查与确认 区分代理关系与买卖关系
- 合同还未签订，但是已经要求开始提供服务怎么办?
- 遇到对方违约怎么办?
- 我们不得不违约时应该如何补救?
- 当我们遭遇不可抗力时如何应对?

- 双方要变更合同时应如何操作?
- 必须关注的合同外包、合同转移、合同中止与终止时的风险

四、采购合同的特殊法律问题及其应对

- 采购合同中交付与所有权转移
- 交付的种类与法律效力
- 动产所有权转移
- 不动产所有权的转移
- 采购合同中的风险转移原则
- 什么叫风险转移
- 采购合同风险转移的具体规定
- 采购合同风险转移的应对策略

五、采购合同的重要条款常见问题及应对

- 数量及质量条款
- 价款条款
- 履行期限和方式
- 担保及违约责任条款
- 风险转移条款
- 所有权保留条款
- 不可抗力条款
- 知识产权、保密协议条款
- 争议解决方式条款
- 采购合同通常采取的订立方式及特点

六、合同纠纷争议救济的法律风险及预防

- 对方违约的合同救济法律风险
- 己方违约的合同救济法律风险
- 合同纠纷争议的风险预防

- 履行义务要留证据
- 不履行义务要留证据
- 避免给对方留下证据
- 消灭证据瑕疵
- 证据的收集设计

七、合同发生争议时的补救

- 发生争议后的补救措施
- 针对合同争议沟通与磋商时应遵循的原则
- 如何取证以保证企业的关键利益?
- 签订补充协议或修改合同时的注意事项
- 诉讼/仲裁流程

第三部分 答疑与互动环节

讲师介绍：宋老师

- 高级培训师
- 对外经济贸易大学学士
- 超过 22 年跨国公司的国际采购和管理实践经验
- 经历过国企、民企及外企各种体制的资深采购

实务经验

先后在天狮集团、诺基亚、微软、培生等多家世界 500 强跨国公司任职超过 22 年。在天狮集团任采购部经理，主导了采购架构重组，并负责集团各项物资包括多个大型招投标项目的采购；在诺基亚和微软分别担任亚太区高级采购经理、全球品类管理经理，主管亚太区市场营销服务类采购，年采购金额超过 3 亿美元；在培生教育集团任大中国区采购总监，完成集中采购组织、流程、系统的建立和整合，品类管理和合同管理的实施。

主要负责过的工作和项目包括：

- 主导产业园区多业务单元大型工程、设备及物资招投标
- 设计和实施跨业务单元集中采购模式

- 建立亚太区间接采购体系和供应商管理体系
- 制定和实施全球采购战略
- 全球市场营销战略供应商整合
- 非生产物料品类管理战略和项目实施
- 采购团队技能水平识别和持续提升
- 对战略采购、品类管理和供应商管理有独到经验和见解

授课特色

丰富的世界 500 强公司的国际采购实践经验；对采购案例的深入研究使得培训课程有很强的针对性和实践指导性；卓越的领导力和先进的方法论让学员在学习知识的同时得到整体的提升。

擅长课程：

- 《招投标和合同管理》
- 《采购谈判方法和技巧》
- 《构建卓越采购体系》
- 《SRM 供应商关系管理》