

培训时间/地点：2025 年 11 月 15~16 日（星期六 ~ 星期日）/上 海

收费标准：¥4800/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程背景：

在日益激烈的市场竞争中，企业开源节流的压力持续增大，采购作为关键的价值链环节，其规范性与风险管控能力直接关系到企业的效益与安全。无论是采购端的供应商选择与成本控制，还是销售端的业务拓展与客户维系，招投标已成为规范化资源配置的核心机制，是采购招标人员必备的知识。如何在遵循相应的游戏规则的前提下，提高采购招标工作效率，规避风险，制订完善的招标文件，设计科学合理的评标规则，控制局面，选择合适的供应商，确保质量、交期、成本和服务等目标，成为摆在我们面前的重要课题。

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，内部合同管理制度也存在漏洞，发生合同纠纷的几率居高不下。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，宋老师将利用自身丰富的招标与合同法律实战经验，重点对采购领域所涉及到的相关法律法规及相应的游戏规则进行了系统全面地归纳总结，结合大量生动典型的案例，使学员充分认识理解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，结合不同类型的经济合同介绍谈判技巧、合同管理流程、供应商评估及管理知识，并分享了外资企业在操作方面的实战经验。

课程收益：

- 理解品类管理、寻源和招投标战略
- 了解各种寻源方式的特点和应用
- 掌握如何编制完善的招标文件
- 掌握规范的企业采购招标流程
- 掌握科学有效评标规则的制定
- 借鉴业内采购招标最佳实践方法



- 熟悉合同相关的法律法规要求
- 了解商务合同的关键内容
- 了解有效进行合同管理
- 掌握合同管理的基本流程和方法
- 常见商务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模式
- 合同陷阱的识别与风险的防范
- 商务合同纠纷的处理与应对

课程特色：

- 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。

参训对象：

企业总经理、销售总监/经理、采购总监/经理/主管/工程师、采购员、法务总监/经理、合同（财务）经理、合同主管及合同管理人员、项目经理及项目管理人员、销售经理及销售人员等。

授课形式：

案例研讨、角色扮演、视频学习、关键启发、顾问讲解、提问互动、经验分享。

课程大纲：

第一天 招投标管理

一、招投标在采购流程中的地位和意义

- 采购的内外部环境和挑战
- 品类管理和战略寻源
- 采购寻源流程的主要步骤
- 不同寻源方式的适用条件
- 风险价值矩阵和采购策略选择
- 外企常用招标工具 RFI/RFQ/RFP/IFB



- 影响供应商获取与选择的维度

- ✧ 最佳实践案例分析

二、做好招标准备工作

- 企业采购常规招标流程
- 招标准备工作的重要性
- 采购需求和利益相关方管理
- 如何制定规格和工作说明书
- 如何让供应商报价更具价值
- 制定招标文件的注意事项
- 邀请和审查投标对象的技巧

- ✧ 实战经验分享

三、招标过程管理及关键控制点

- 招标邀请和供应商投标规范
- 善用标前会提高招标有效性
- 规范开标和评标程序
- 三种常用评标方法
- 确定中标人注意事项
- 招标中常见问题及防范
- 商务谈判技巧

- ✧ 实战经验分享及案例分析

第二天 合同实战管理

一、合同的订立和效力

- 合同四要素
- 合同的成立和生效
- 合同签署和电子合同



- 合同的效力
- 无效合同，可撤销合同效力和效力待定合同
- 附条件的合同和附期限的合同

二、合同的履行、变更和转让

- 合同履行的基本原则
- 合同的担保方式和种类
- 合同权利的转让
- 合同义务的转让
- 合同权利义务的概括转让

三、合同终止和违约责任

- 合同的终止方式
- 合同的解除
- 出于便利终止
- 违约责任的主要方式
- 违约金和定金
- 赔偿损失
- 合同责任的免除
- 不可抗力
- 情势变更原则的适用与限制

四、采购合同的类型

- 采购合同的特点
- 采购合同的类型：定价方式
- 采购合同的类型：交付方式
- 服务类合同
- 其他类型的合同

五、采购合同的关键条款



- 约定合同当事人的注意事项
- 如何定义合同标的
- 工作说明书的制定技巧
- 数量、质量、价格、支付方式
- 履行方式的规定有哪些潜在风险
- 风险转移条款
- 合同违约责任
- 合同争议解决，或审或裁
- 合同信息保密、知识产权的约定
- 合同期限约定和倒签合同

✧ 实战案例讨论及分析

讲师介绍：宋老师

- 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

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

讲授过的课程：

《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》

