# 采购合同谈判中的风险控制与合同管理

**最大程度地控制合同履行的风险**

**7月20-22日 上海 4980元**

|  |  |
| --- | --- |
| **谁来参加？** | **课程时长** |
| * 采购经理、采购主管
* 采购合同管理协调人员
* 采购部工作人员
 | * 3天
 |
| **有何收获？** | **先决条件？** |
| * 梳理合同框架，帮助学员记忆关键条款
* 帮助学员建立相关商务的法律思维
 | * 从事国内采购工作两年以上
* 了解法律的基本知识
 |
| **为何参加？** |
| * 作为采购人员，您一定常常和合同打交道。如果您希望真正了解您每天打交道的合同条款所代表的意义，如果您希望可以最大程度地控制合同履行的风险，那么，了解合同及其相关的法律知识也是您必须具备的一项重要技能。您是否能够从总体上把握合同谈判和合同管理的重点？您是否能将法律变成帮助您工作的一种实用工具？
* 课程从实际问题出发，通过对经典案例的分析和大量的练习使学员更充分地将课堂中学到的知识和日常实际工作相结合，并从法律角度进行解读，以进一步防范合同欺诈和预防合同纠纷
 |

**课程大纲**

**第一部分 合同的准备与合同基本知识**

* 选择不同的采购方式意味着适用不同的法律规则
* 选择适合的供应商
* 合同法简介

什么是合同？合同的形式

* 合同的订立形式与订立原则
* 合同的无效与撤销

**第二部分 采购合同的谈判与签订**

* 从合同成立到合同生效
* 要约邀请与要约
* 新要约与承诺
* 合同通常必须具备哪些条款？
* 合同框架
* 交期
* 质量
* 支付
* 诉讼与仲裁
* 其他

**第三部分 采购合同的执行**

* 执行合同的原则
* 解释合同的一般顺序
* 执行合同过程中的风险预警与控制方法

**第四部分 合同发生争议时的补救**

* 针对合同争议沟通与磋商时应遵循的原则
* 必须要有的取证意识
* 签订补充协议或修改合同时的注意事项

**相关课程**

* 作为采购管理者，你可能还会对《采购成本分析与谈判策略》感兴趣
* 想要在采购管理方面更进一步，你可能需要学习《供应商开发、评估与管理》

**讲师简介**

**柳 女士**

* **背景经历**
* 毕业于中国政法大学，上海天闻世代律师事务所律师
* 曾担任多家大型集团及合资企业的法律顾问，负责这些企业的对外项目合作法律事务及法律谈判；2005年进入欧洲著名的培训公司，担任法律培训高级顾问，独立负责该公司全部法律培训课程的研发、制作与讲授
* 在多年的工作中，在企业法律应用领域积累了相当的经验，对公司运作、合同管理及人力资源法律事务等非常熟悉，并曾应政府、大型国有企业和外资企业的要求提供相关培训
* **擅长领域**
* 《人力资源法律》、《劳动合同法》
* **服务客户**

扬子巴斯夫、宝马、中建集团、上海日立、法国欧尚集团、欧瑞康、百威啤酒、广东移动、上海电信、首都机场、中远集团、海航集团、中国索尼、绫致时装、新华保险、卡博特、远纺集团、铁姆肯、亚东石化、ZIMMER、NJK、欧普照明、美的集团、采埃孚、拉法基等

* **学员反馈**
* *老师所讲的内容正是我在工作中所缺乏的，让我进步非常大，全部是实际案例的运用和解读。*

——孙女士（某国内知名汽车控制系统公司）

* *讲师的经验非常丰富，不单纯是讲解法律条款，而是从管理的放向出发。*

——肖女士（某知名外资工程技术公司）

* *老师的授课技巧很好，企业知识也很丰富，看得出教材和授课思路都是经过精心锤炼的。*

——赵女士（某国内知名电器公司）