**采购招标实务与合同风险防范案例分析**

**Case Analysis of Procurement Bidding Practice and Contract Risk Prevention**

**时间/地点：**

**上海：**2020年4月16-17日

**北京**：2020年7月23-24日

**深圳**：2020年9月10-11日

**费用/Fee：**

**4580元/人（含午餐及茶歇）**

* **培训议程/Agenda**

|  |  |
| --- | --- |
| * 08:30-08:55 签到 Register | * 12:00-13:00 午餐 Luncheon |
| * 09:00-10:30 培训 Training | * 13:00-15:30 培训 Training |
| * 10:30-10:40 茶歇 Coffee Break | * 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break |
| * 10:40-12:00 培训 Training | * 15:45-16:30 结束Training end |

* **概述/Overview**

**课程背景：**

如何在中国相应的法律法规框架下，有效地规范招投标相关的采购流程，提高采购工作效率，利用竞争降低成本， 并保障项目和供应质量，是摆在大部分采购人面前的课题。本课程结合国内外招标投标实践和，详细讲解招标投标法律法规、规范化招标流程，合同签署和管理，让从事相关采购管理工作的人员学会如何科学高效地管理整个流程和成本、规避风险，同时提升合规性。

**课程收益：**

* 掌握中国相应的招标投标法律法规
* 学会如何科学高效地管理好招标的整个流程
* 知道可能出现在各个环节的风险以及规避的方法
* 提高对合同这种法律文件的认识
* 学习合同签署、风险处理以及合同后期的管理

**授课对象：**

工作中涉及到招标和合同管理人员，包括但不限于采购部、合规部员工、公司管理层和其他部门员工

* **活动纲要/Outline**

|  |  |
| --- | --- |
| **一、招投标法规的基本内容及招投标的要求**  1、 《中华人民共和国招标投标法》及其适用范围  2、 招标前的准备  3、 招标的方式和选择的基本原则  4、 投标的基本要求  5、 开标、评标和中标  6、 法律责任  7、 可以不招标的情况  8、 招标师及招标代理资质的政策已经终结  **二、招标的公告和资格审核**  1、 公开招标与邀请招标  2、 招标公告的媒体选择  3、 资格审核的方式:预审和后审  4、 资格审核的基本原则  5、 时间要求  6、 数量要求  7、 投标保证金  **三、招标文件的编制和评标办法的设计**  1、 招标文件包  2、 评标原则的设计  3、 评标委员会的组成  4、 招标文件的发售  5、 招标文件的审核或备案  6、 招标文件的澄清与修改  7、 投标回执  **四、开标和评标**  1、 开标的流程和规则  2、 开标过程中特殊事件的处理  3、 评标专家组的组成  4、 招标争议与招标的监管  5、 招标中的违法行为 | **五、中标与签约**  1、 确定中标人的流程  2、 合同文件的组成与优先解释顺序  3、 中标与谈判  4、 告知未中标人的方式  5、 第一中标人弃标    **六、合同管理能力**  1、合同法基本原则  2、一份好合同由什么构成  3、合同的主要条款  4、订立合同时存在的问题  5、付款条件与财务的关系  6、如何避免汇率波动所带来的影响  7、交货和验货标准  8、执行采购合同中存在的问题  9、合同的变更  10、违约和退出条款  **七、采购风险识别和控制能力**  1、采购中的风险  2、风险识别分析和风险评估的过程  3、风险评估的常用办法  4、风险管理的策略  5、采购风险的内部管理---控制和审计  6、采购人员的职业操守  **八 、企业采购行为风险实例分析**  1、 建筑工程案例  2、 国外设备采购案例  3、 对Incoterms贸易术语使用的案例  4、 合同标的约定的案例  5、 合同条款变更的案例  6、 口头合同的案例 |

* **讲师介绍/Lecturer**

**姚老师——采购和供应链管理专家**

曾任欧洲知名咨询公司中国区董事、国际顶尖电梯公司全球采购经理，欧洲著名高科技公司中国区采购总监等职务。在多年的工作中，曾多次接受过全世界最先进的采购和供应商管理训练，在企业采购流程设计、平台搭建、供应商开发、选择、评估、风险管控、谈判、团队建设、内外部沟通和关系管理等方面都具有非常丰富的实战经验。

同时，还担任国内多个采购及供应链培训组织中国区特聘讲师，有十多年的培训经验。在培训过程中，他不但关注知识的传承，更希望能拓宽学员的视野，培养学员独立思考和解决实际问题的能力，而且特别注重学员职业生涯以及道德的教育。互动式的授课形式，轻松活泼，强调学员参与，配有案例研讨、角色演练、小组讨论、实战模拟等形式，深受学员的喜爱。

**经典课程：**

《采购人员核心能力综合训练》、《成本估算与供应商谈判》、《让谈判成为采购的必杀技》、《非生产性物料采购管理和数字化转型》，《快速提高采购的沟通和演讲能力》、《销售与采购，相爱相杀》、《全球采购及其风险和管理》等

**服务客户：**

西门子、爱默生、杜邦、大金空调、Nidec、迅达电梯、库卡机器人、飞利浦、卡尔迈耶、上汽集团、腾讯、中广核、中车集团、无锡尚德、隆基新能源、公牛开关、东陶、东鹏集团等国内外著名公司