**企业招投标与合同管理**

**培训时间/地点：2021年12月10-11日（星期五 ~ 星期六）/上 海**

**收费标准：￥4200/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

**课程介绍：**

随着市场竞争激烈程度的增加，开源节流成为市场的热点。采购已成为了一个重要的利润来源。采购市场的运作越来越规范化。采购领域内的相关的规范和相应的游戏规则是采购招标人员必备的知识。对于每天需要面对繁重的采购招标工作，解决实际问题的采购招标工作人员来说，往往无暇对繁杂的规范和规则等进行系统的归纳总结……

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难题。

本课程以采购招标的基本流程为线索，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，并分享了外资企业在操作方面的实战经验。

**参训对象：**

采购经理、采购主管、采购工程师、采购员、合同经理及合同管理人员、项目经理及项目管理人员、销售经理及销售人员等。

**培训目标：**

* 掌握规范的采购招标流程；
* 学会何时采取何种方式获得报价
* 学会邀请适当数量的供应商参与报价
* 学会选择适当的评标办法，制定科学合理的评标规则；
* 学会编制完善的招标文件并组织好采购招标、评标工作；
* 分享外资企业在采购招标方面的实战经验。
* 合同管理的流程与重要性
* 合同陷阱的识别与风险的防范
* 常见商务合同的合同管理的难点及重点
* 商务合同纠纷的处理与对应

**授课方式：**

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。

**课程大纲：**

1. **招投标基本框架**

* 寻源所遵循的主要步骤
* 影响供应商获取与选择的主要维度
* 采购策略的选择方法
* 每一类项目（日常项目、杠杆项目、瓶颈项目和关键项目）在寻源时所使用的主要方法
* **实战经验分享及案例分析**

1. **招投标相关法律规范**

* 招投标法及实施条例解读
* 招投标中的注意事项
* **实战经验分享及案例分析**

1. **招标流程及关键控制**

* 采购招标的流程
* 采购招标标书的准备
* 采购招标标书的发放
* 采购招标投标书的接收
* 评估报价的步骤和方法
* 确定中标人和签约注意事项
* 招标关键点及控制方法
* **实战经验分享及案例分析**

1. **企业采购招投标实务**

* 外企常用的招标采购方法
* 招标中的商务谈判技巧
* 招标中的供应商选择策略
* **实战经验分享及案例分析**

1. **投标博弈过程及应对**

* 从供应商投标角度理解招投标的关键点
* 如何应对招投标的一些主要问题
* **实战经验分享及案例分析**

1. **招投标风险识别及评估**

* 招投标中存在哪些风险及分类
* 识别风险的方法和工具
* **实战经验分享及案例分析**

1. **合同的签订和生效**

* 如何描述标的
* 价格条款该如何制定
* 不同的合同类型
* 质量交付付款条款该如何制定
* 定金和违约金的规定
* 项目合同的种类特点
* 总包与分包合同
* 要约与承诺的生效
* 要约与承诺的撤回/取消
* 如何防止合同欺诈
* **实战经验分享及案例分析**

1. **如何有效履行合同和处理合同变更**

* 合同当事人与当事人的义务
* 合同签订部门与合同执行人的关系
* 合同进度的管理与控制方法
* 合同多交付物的处理
* 合同变更的管理与控制方法
* 合同的风险管理与控制方法
* 标的物的风险负担
* 合同的支付管理与控制方法

1. **如何处理合同正常收尾和合同解除收尾**

* 行政文档收尾
* 合同终止与解除的管理与控制方法
* 合同纠纷的解决方式
* 合同解除时的收尾工作
* 合同审计
* “反省会”与绩效评估与改善

**讲师介绍：Foy Song**

**背景：**

* 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：**

1. 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。
2. 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

1. 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》

-------------------------------------------------------------------------------------------------------

**报 名 回 执（请务必于开课前7天回复）**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **课程名称** | **Tel** | **Fax** | **Email/手机** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **培训负责人：** | | | **公司名称：** | | **公司地址：** | |

**★缴费方式： 🞏 支票 🞏 现场缴费 🞏 汇款（汇款后请将汇款单据传真至本公司）**