**采购合同管理、风险控制与谈判艺术（2天）**

**【培训对象】**采购及供应链职能从业及管理人员、销售或从事商务谈判相关人员、财务、合同审核人士

**【课程费用】**RMB**3900元/人**（包含：培训费、教材、午餐、茶点、发票）

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**温馨提示：**

认证费用：高级证书1200元/人(参加认证考试的学员须交纳此费用，不参加认证考试的学员无须交纳)

备　　注:

1.高级证书申请须同时进行理论考试和提交论文考试，学员在报名参加培训和认证时请提前准备好论文并随理论考试试卷一同提交。

2.凡希望参加认证考试之学员，在培训结束后参加认证考试并合格者，颁发与所参加培训课程专业领域相同之：“香港專業人才中心 HKPTC/國際職業資格認證中心《国际注册（高）级采购（物流/供应链）管理（师）》职业资格证书”。（国际认证／全球通行／雇主认可／联网查询）。

3.课程结束后10日内将证书快递寄给学员。

**培训收益：**

1. 了解商务谈判的特点与基本原则
2. 了解优秀谈判者的特质与成功谈判守则
3. 如何有效沟通，达成谈判的目标一致性
4. 如何策划和实施成功谈判，谈判降龙十八掌如何炼成
5. 领悟谈判策略与技巧灵活运用
6. 谈判合同如何签订，规避怎样的风险

**课程背景：**

随着原材料价格急剧上涨，人民币贬值，企业的成本控制压力越来越大，商务谈判是目前和供应商沟通成本控制，管理提升的重要手段，商业从业人员的谈判技巧已成为一项必要技能。而作为商务合同的谈判者，通常只就商务条款与交易方进行细致地沟通与商谈，而将法律条款的草拟与谈判交给律师完成。这样的配合可谓职能化分工，但有时也会因为律师的过度“严谨”，导致合同谈判破裂；又或是由于谈判者在谈判中对合同条款的曲解，导致双方“鸡同鸭讲”，自以为已经谈判成功，而在实际执行当中又会出现这样或那样的问题；再例如，谈判者在谈判中没有注意到某些细节，或者轻易地做出了不谨慎的承诺，却不成想为日后的纷争埋下了伏笔；那么，究竟如何操作才能避免这些问题的发生？作为采购合同的管理者，我们还要在合同执行过程中承担协调者与沟通者，那么，如何在合同执行过程中抓住重点？如何在双方产生争议时及时有效地寻找到解决途径，都是需要我们思考的问题，如何从总体上把握合同谈判和合同管理的重点？是否可以将法律和合同条款变成工作的助力？如果您有这样的期望，那么相信您必然会在学习完这门课程之后有相当的收益。

**课程大纲：**

**第一部分：为什么要谈判**

1.何谓谈判

2.谈判中可能涉及的议题

3.影响谈判及其结果的诸多因素

4.谈判的心理模式

5.谈判的基本原则

6.谈判的五大特点

7.谈判的基本阶段

8.供应定位模型如何帮助我们梳理谈判物料的优先级别

**第二部分：采购人员必备的谈判武器**

1.“工欲善其事必先利其器”采购人员谈判8大利器

2. 基本业务能力

**第三部分：谈判策略制定与团队构建**

1.启动谈判需要准备哪些工作

2.如何分析采购谈判的主要因素

3.如何准备采购谈判工作

* 立场性谈判与利益性谈判关注点，如何获得双赢
* 如何确保谈判在公平，公开，公正下进行
* 采购谈判对于采购和供应商的KPI指标如何设定
* 如何分析采购谈判团队的性格，职业匹配，谈判风格对于谈判效果的影响

4. 制定谈判策略七步骤

**第四部分：谈判实施与技巧**

1.如何管控谈判阶段

2.如何做好电话谈判

3.我们会问问题吗

4.沟通禁忌

5.如何打破僵局

6.常用采购谈判战术解析

7.谈判结束时怎么办

**第五部分：合同的准备**

1. 什么是合同？合同的形式与订立的原则

2. 从合同成立到合同生效

① 合同成立：有效合同的5点要求

② 不同情况下的合同生效

3. 合同的无效与撤销

4. 合同通常必须具备哪些条款？

5. 各类采购合同条款解析

① 分析常规物料采购：进一步了解框架合同

② 分析一次性设备采购（区分标准设备与订做设备）

③ 分析服务合同

6. 采购合同签订时间的确定及采购合同签订地点的选择

① 合同中法律适用选择

② 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？

③ 如何取证以保证企业的关键利益？

④ 签订补充协议或修改合同时的注意事项

**第六部分：采购合同的风险管理与变更管理**

1. 采购合同管理的风险管理

* 针对授权的检查与确认：区分代理关系与买卖关系
* 避免在合同执行过程中随意地引发合同变更
* 适时运用终止条款
* 违约救济方式
* 我们不得不违约时应该如何补救？
* 付款前的再次审查
* 当我们遭遇不可抗力时如何应对？

2. 双方要变更合同时应如何操作？

3. 必须关注的合同外包、合同转移、合同中止与终止时的风险

4.合同履行中的争议解决

* 裁决式与非裁决式争议解决方法
* 诉讼/仲裁流程



**讲师介绍：Izimi Liu**

**行业资质：**

* 上海交通大学MBA
* 采购和供应链管理专家，帕迪采购与供应链资深讲师
* 中国物流与采购联合会，中国交通运输协会，劳动和社会保障局认证讲师
* 世贸组织(WTO)亚太地区ITC采购及供应链课程特聘讲师
* ITC的高级注册采购与供应经理认证（Adv. PSCM）

**工作经历：**

现任国际知名集团中国国际采购和供应链管理经理

15年专业物流服务供应商及跨国企业采购，物流及供应链管理的背景。在企业采购体系建立，供应商选择和评估，采购成本控制，库存物流管理供应链风险控制，流程优化再造,进出口运作和政府关系维护等方面具有丰富的实战经验。

**授课风格与特点：**

讲究互动性与参与性，深入浅出的将先进理论和实践结合，注重培养解决实际问题的能力.同时，作为资深企业拓展培训师，先后为几十家国际知名企业进行等方面的主题培训，将先进的管理理念融入到头脑风暴，案例分析，角色扮演等轻松且喜闻乐见的形式中。

刘女士是中国物流与采购联合会认证讲师，世贸组织(WTO)亚太地区ITC采购及供应链课程特聘讲师；执教采购与供应链管理国际证/文凭，注册采购师，采购供应师，物流师等专业课程，多次参与专业教材的修改整理工作.同时，刘女士也是国内多家大学和知名培训机构的客座讲师，主讲采购及供应链，国际贸易与进出口，企业物流等领域课程，并多次为大型企业提供专题内训.

**最擅长的培训科目有：**

《国际贸易与进出口实务》、《采购合同风险管理与谈判技巧》、《供应商交期与库存管理》、《国际采购实务操作技巧》、《采购人员核心技能提升训练》、《采购计划与需求预测》

**部分服务的客户：**

化工行业：杜邦上海有限公司、赛科石油、巴斯夫、阿克克瓦纳、亨斯迈、中石化、BP,

电子电器：联想集团、惠而浦、上海意立速电子工业有限公司、西门子、诺基亚、NEC

机械设备：百力通、安特优、微创医疗、上海法士达游艇制造有限公司、布里波特航空产品（昆山）有限公司、哈挺机床（上海）有限公司、拜耳技术

其他行业：通用汽车、上海家化、嘉兴伯林顿纺织有限公司、上海闸北发电厂、米其林、奇正藏药、中国新蛋、农工商超市、禾丰饲料、IKEA

**客户评价：**

* 国际贸易经验丰富,对知识的拓展比较大，开阔思路，对工作很有帮助
* 在对外贸易过程中遇见的问题给予认真分析，指明道路,受益颇深
* 实战!实战!!还是实战!!!系统性，互动性，实用性强
* 结合最新时事热点, 案例总结较多,发散性思维比较广
* 提纲携领，案例突出内容，对实际操作很有帮助
* 开拓了国际贸易的思路，对控制成本，比较各种运输条款以及规避风险有了全新的认识

**报 名 回 执**

报名回执请发送给我们，

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | **城市/日期** |  |
| **培训负责人：** | **公司名称：** |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **手机** | **邮箱** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **帕迪公司账户信息：**开户名称：上海帕迪企业管理咨询有限公司 银行帐号：03485500040002793开户银行：农业银行上海市复旦支行 | **★缴费方式：** **🞏 现场缴费（现金，微信，支付宝）** **🞏 公司转账**  |