**国际采购实务操作技巧（2天）**

**【报名热线】400-086-8596**

**【培训对象】**跨国及全球采购从业与管理人员

**【课程费用】**RMB**4200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。

**培训目标：**

本课程结合大量生动典型案例，就国际采购整体管理与运作进行系统阐述，详尽分析与国内采购的异同点。使学员充分认识到国际采购作业中潜伏的各项风险，防范欺诈和预防合同纠纷。帮助企业和相关从业人员在Localization和Globalization中做出正确的决策。

**课程背景：**

伴随着东南亚地区劳动力成本优势的显现和不断深化的生产供应全球化进程，企业的采购供应已经不再局限于一国或一个地区，采购供应商人员在日常业务中涉及到越来越多的国际业务。即便是与位于国内的供应商合作，也有可能遇到外币交易。成本，交期，报关，质量问题……很多在国内采购中一个电话就可以便捷解决的问题，在国际采购中却变的无比艰难。海关政策，外汇管制，关联交易……物流，财务，税务……国际采购一不注意，轻则扣分罚款货物进的了拿不到，重则尽然会触犯国家法律后果不堪设想。贸易术语如何选择，保险谁买如何买，不同运输方式的成本核算，种类繁多的物流园区各有什么区别…….不懂就要吃亏，不懂无法比价。

商场如战场，作为判定双方权责的合同必须谨慎订立。一个优秀的采购人员必须具备相当的合同法律知识，懂得识别各种合同条款的风险。从而在谈判桌上正确取舍，提前规避转嫁风险、应对争议合理处置，从而避免谈的好签的不好，签的好执行不好，确保采购供应工作能顺利进行，企业经营链条顺畅运作。

本课程结合大量生动典型案例，就国际采购整体管理与运作进行系统阐述，详尽分析与国内采购的异同点。使学员充分认识到国际采购作业中潜伏的各项风险，防范欺诈和预防合同纠纷。帮助企业和相关从业人员在Localization和Globalization中做出正确的决策。

**课程大纲：**

**第一部分 国际采购管理**

1.国际采购的操作流程

2.国际采购的价格构成

3.基于贸易术语选择的采购价格

4.汇率的选择与修正

5.不同运输模式下的物流成本核算

6.进出口税金的种类及计算

7.保险费用的核算方法

8.识别不同支付条款下的结算成本

9.国际采购的交期构成

10.国际采购的品质问题处理

11.国际采购的谈判要点

12.国际采购的其他风险

**第二部分国际贸易术语的选择应用与外汇结算**1.国际贸易术语概述  
2.2000版与2011版术语的区别应用  
3.贸易术语中隐含的风险及其选择  
4.从出口方（供应商）角度来看  
5.从进口方（采购方）角度来看  
6.主要外汇结算方式及各自的利弊  
1)汇付  
2)托收  
3)信用证  
7.灵活运用L/G银行保证函保障采购权益  
8.多种结算方式的组合应用  
**第三部分国际采购应知进出口关务及外汇管理知识**1.进出口报关流程和关键结点  
2.海关查验的原因和分类  
3.常见贸易壁垒与进出口许可证  
4.HS归类基本原则与合理避税  
5.贸易结汇与非贸结汇  
6.10种常用贸易方式与应用注意点  
7.进口商品品质不良的处理方法  
8.货物退运的处理流程  
9.投资设备的进口  
10.无偿维修与有偿维修  
**第四部分国际货物运输保险**1.国际货物运输保险的险种与起讫期限  
2.保险的代位追偿/诚信原则  
3.保险重要性与损失追偿  
4.全部损失和部分损失   
5.实际全损A.T.L.   
6.推定全损 C.T.L.   
7.单独海损和共同海损的区别 G.A vs P.A   
8.出口信用险/"三来一补"项目保险  
**第五部分 合同管理的基本知识**1.合同与订单的区别  
2.企业应当如何选择合约形式  
3.合同寄送的3种模式及利弊分析  
4.合约成立的5个必备条件  
5.有效合约的基本条款  
6.国内合同  
7.国际合同  
8.买卖双方的基本法律义务  
9.合约准备时应考虑的问题点  
10.国际贸易合同中适用法律的选择  
11.合同执行过程中的常见问题  
**第六部分合同谈判、签订与履行过程中的风险分析**

1.谁有权代表公司签订合同  
----区分代理关系与买卖关系  
2.合同生效时间的确定和地点选择  
3.不同的合同生效时间  
4.合同签订地点所代表的含义  
5.品质检验与索赔  
6.争议解决的方法及各自利弊分析  
7.你了解不可抗力吗  
8.艰难风险及其应用  
**第七部分风险管理与违约救济**1.风险识别、规避与控制  
2.风险管理的策略  
1).减轻风险  
2).预防风险  
3).转移风险  
3.合同执行过程中的风险类别  
4.违约行为的分类  
5.违约救济方式  
6.如何避免合同违约  
1).何时需要变更合同  
2).何时需要中止合同  
3).何时需要终止合同



**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**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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** | |