**采购合同管理、风险控制与谈判艺术（2天）**

**【报名热线】400-086-8596**

**【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。

**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**

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