

国际采购风险管控

培训目标：

- 1、海外采购市场分析
- 2、海外采购谈判技巧
- 3、不同的文化背景对国际采购的影响
- 4、国际采购合同签订过程中的一系列问题；
- 5、不同国家法律法规对采购合同的影响及规避；
- 6、国际采购合同的付款方式及风险控制；
- 7、国际供应商选择技巧

培训对象：公司海外采购的相关领导及人员

培训时长：1-2 天

培训大纲：

- 一、 如何有效把脉国际采购市场行情及国际供应商选择
 1. 当前经济环境下，国际采购目标如何设计？
 2. 是什么在支持着国际采购管理顺利进行？
 3. 国际采购职能细分，到底我们应该关注采购管理的哪些环节？
 4. 企业高速发展中，国际采购管理对经营绩效的影响？
 5. 案例分析：国际采购管理流程化分析？
 6. 国际供应市场影响我们什么决策？
 7. 如何在快速变化的供应市场环境中，定位我们的采购项目？
 8. 面对不同供应市场情况，我们该如何进行有效的采购？
 9. 如何选择优秀的国际供应商
- 二、 国际采购交易的磋商和价格谈判
 1. 国际采购中价格术语及解释
 2. 价格术语的应用
 3. 国际采购计价货币、支付及保值条款
 4. 国际采购商品作价方法
 5. 国际采购合同中的价格条款
 6. 案例分析：某企业国际采购价格磋商的技巧

三、 国际采购合同的确认与签订及执行

1. 国际采购合同主要条款
2. 国际采购交易的磋商
3. 合同的签订
4. 关于国际电子合同的法务规定
5. 国际采购风险防范
6. 案例分析：国际采购合同签署的相关要求
7. 如何规避六种差异的风险
8. 案例分析：如何规避国际采购流程中关键节点的风险？

四、 国际采购的货物运输和保险

1. 运输方式的选择和运输单据
2. 运输中注意的问题
3. 国际货物运输保险
4. 国际采购运输保险程序
5. 案例分析：某企业国际采购过程中的货运保险管控方式

五、 国际采购货款支付及贸易术语解读

1. 信用证介绍
2. 托收
3. 其他结算方式介绍
4. 案例分析：国际采购过程中的货款支付风险规避
5. 国际贸易中的术语有哪些？
6. 如何有效辨别贸易术语中的区别
7. 案例分析：贸易术语应用的方式解读

六、 国际采购货物的通关

1. 通关程序和单证
2. 税费的问题
3. 电子报关
4. 案例分析

七、 国际采购争议及解决

1. 索赔

2. 国际采购争议适用的法律
3. 争议的协商和调解、仲裁和诉讼
4. 不可抗力和商业落空
5. 案例分析