

# 销售合同风险管理与有效控制实务

---500 强高绩效内部授权课程

## 一：中国企业销售合同风险管理的误区？

1. 误区一：合同只是双方协议，一切问题都可以商量！
2. 误区二：只要符合企业利益，合同 怎么签都可以！
3. 误区三：有合同法，协议签订的条款粗糙一点无所谓！
4. 误区四：合同风险有法律条款控制或者公司有法务专员，不用平时多操心！
5. 误区五：只要有负责人签字盖章就行，责任自然有人承担！
6. 误区六：合同中约定的只是理想的状态，现实情况很复杂，以实际情况为准！
7. 误区七：只要在法院有关系，合同纠纷就不是事！
8. 误区八：合同中的权利和义务只是约定，双方还是要按实际情况办！
9. 误区九：风险是公司的事，与销售无关！

## 二：本课程对企业的价值与承诺：

10. 销售团队成员必备的法律工具和法律常识；
11. 如何有效地进行法律风险评估，为公司降低市场风险；
12. 掌握合同管理的流程与重要性，促进风险的管控意识；
13. 如何识别合同陷阱，强化风险的防范；
14. 掌握销售合同纠纷的处理与应对技巧；
15. 常见销售合同的合同管理的难点及重点、薄弱点；
16. 通过案例了解合同风险呈现的方式和状态，能有效把握风险；
17. 掌握以合同为中心的客户管理模式

---

课程提纲：

---

## 第一单元：企业合同管理风险的实务操作及案例解析

1. 合同风险管理的目标
2. 合同风险管理的意义
3. 合同风险防控的基本流程
4. 合同管理法律制度的建立
5. 《合同法解释》对合同风控的影响
  
6. 合同效力的推定与实务操作
7. 缔约的三大责任区分
8. 情势变更原则与实务操作
9. 买卖合同要素
10. 买卖合同所有权与风险的转移

## 第二单元：合同陷阱防范及案例分析

11. 合同的成立与合同风险形式
12. 合同欺诈的表现形式
13. 合同欺诈的法律责任
14. 识破合同欺诈
15. 故意预设合同陷阱和无意陷阱
16. 识别合同陷阱的八大关键动作
17. 如何预防合同陷阱
18. 预防合同欺诈的五大措施

## 第三单元：企业建立合同风险监控机制与合同管理

19. 合同审查的一般规则
20. 合同履行的风险评估及预先防范
21. 合同纠纷争议的应对措施
22. 疑难案例探讨
23. 合同管理类型
24. 合同管理中团队协作要求
25. 合同管理计划与合同审核
26. 合同管理的政策与流程
27. 合同管理的政策
28. 合同管理流程文件
29. 合同管理流程图
30. 合同的保存及档案制度
31. 案例分析：销售合同的管理要素？
32. 案例分析：合同中的风险评估？

## 第四单元：合同的订立与合同的效力

33. 合同的成立与生效
34. 案例分析
35. 合同生效时间确定

## 36. 合同的效力分析

37. 案例分析：某公司的合同成立与生效判断？

## 第五单元：合同的关键内容与风险识别

38. 数量及质量条款
39. 价款或报酬条款
40. 履行期限、地点和方式
41. 担保及违约责任条款
42. 风险转移条款
43. 所有权保留条款
44. 不可抗力条款
45. 知识产权、保密协议条款
46. 争议解决方式条款
47. 生效条件约
48. 案例分析：某公司的合同分析
49. 案例：某企业的销售合同订立中的风险？
50. 案例：某企业的生效条款失误与防范？

## 第六单元：合同的履行与控制

51. 合同中的模糊条款与约定不明
52. 约定不明的履行责任
53. 没有价格约定的合同履行
54. 涉及第三人的合同的履行
55. 三个抗辩权、代位权及撤销权
56. 后合同义务
57. 案例分析：某公司的后合同义务？

## 第七单元：合同的变更与解除及常见纠纷处理

58. 主体变更，以及主体资格
59. 履行内容的变更
60. 债权的转让
61. 表见代理
62. 无效合同，效力待定与撤销权
63. 债务的转让
64. 要约与承诺的争议

## 第八单元：合同风险管理

65. 合同履行中存在的风险
66. 风险控制-客户的最佳选择
67. 不按规则的客户带来潜在风险
68. 如何建立客户的评估，评审与审计体系



