

# 《建设工程项目商务谈判策略技巧》

## 【课程背景】：

企业在经营活动中，面临大量具有机遇与挑战性的商业活动，特别是重要的项目合同管理与商务谈判活动。在进行谈判、签订合同、确定合同当事人双方的权利和义务时，要求谈判人员除具备必备的相关专业知识以外，还必须具备相关法律知识的储备。这是合同谈判人员应具备的最基本条件。如《民法典》中关于订立合同应遵循的原则问题、订立合同的方式问题、合同条款问题、合同无效问题、合同违约责任问题等。同时管理人员还要熟悉勘察、设计、施工、监理合同示范文本的规定。只有这样才能适应社会的发展变化，才能在合同谈判中依法合理确定双方的权利和义务，使合同履行风险降到最低。

工程施工合同具有标的物特殊、履行周期长、条款内容多、涉及面广的特点。往往一个大型工程施工合同的签订关系到一家企业的生死存亡。所以，应给予施工合同谈判足够的重视，才能从合同条款上全力维护己方的合法权益。进行合同谈判，是签订合同、明确合同当事人的权利与义务不可或缺的阶段。通过谈判，能够充分了解对方及项目的情况，为企业决策提供信息和依据。

## 【目标收益】：

通过学习，使项目管理人员了解合同管理基本原理，掌握商务谈判技巧，提升项目沟通能力；促进企业招投标、合同管理的规范运营；提高企业在相关工作中的风险把控能力，保证企业利益最大化。

- 1.了解合同履行及合同风险管理过程
- 2.掌握合同谈判的原理与技巧
- 3.学习合同文件、投标文件的编写要点
- 4.学习沟通的技巧与方法，透过有效沟通达成任务

## 【培训方式】：

- 1.理论学习：通过相关法律和管理知识学习，使学员掌握合同管理流程以及谈判过程要求和细节
- 2.实战案例演练：通过大量的谈判案例分析与现场模拟演练，使学员体会所学知识；剖析谈判活动的奥秘。将谈判原理、方法与技巧进行演示，使学员了解合同管理与谈判的关键要素，熟悉商务谈判的原理与过程，掌握沟通策略，创造双赢合作，为企业争取最大利益。

## 【培训时间】：

标准课时 2 天（12 小时）（课程内容很多，含大量实务案例，请合理选择时间）

【培训对象】：项目经理、商务人员、采购管理人员、招投标管理人员、财务人员，项目管理人员等。

## 【课程内容】：

### 第一部分 建设工程商务谈判概述

- 一、谈判的概念--正确理解“谈判”
- 二、建设工程施工合同谈判的前提--承包人能“谈”吗？

### 第二部分 建设工程合同谈判问题--合同谈判内容

案例：招标采购合同谈判实质性内容问题

- 一、关于工程内容和范围的谈判--应根据招标文件或施工图纸力求详尽、具体。

案例：1.某承包人的合同审查

案例：2.发包人将招标之外的工程纳入施工承包合同范围，如何处理？

案例：3.发包方指定承包方签订分包合同，该如何处理？

案例：4.发包人要求复核招标工程量清单的问题

二、关于合同价格及进度款支付条款--建设工程施工合同中最核心、最重要的条款。

1.合同价格形式比较选择

2.工程进度款的管理

案例：1.甲方拖延支付进度款怎么办？

3.工程变更的关键控制点

案例：1 关于合同价款该如何处理？

案例：2.固定总价合同履行中，当事人以工程发生设计变更为由，要求对工程价款予以调整的，如何处理？

4.施工合同价款纠纷--合同如何签订对后期变更索赔更有利

(1) 关于垫资施工

案例：甲方要求垫资施工怎么办？

(2) 合同价款约定不明的处理

案例：如果招标文件和施工承包合同约定，材料涨价的风险全部由承包人承担，承包人有何办法？

三、关于合同工期

工期一般与建设方的整体规划密切相关，一般会约定较重的违约责任。所以明确开工日期、实际开工日期、计划竣工日期、实际竣工日期、工期延误、工期顺延、工期索赔、总工期等内容尤其重要。

1.建设工程工期的有关规定

2.关于开工日期、竣工日期的认定？

3.承包人的工期风险管理

案例：承包人主张工期顺延，需要注意哪些事项？

案例：工期延误纠纷处理

案例：承包“三边工程”如何避免工期罚款？

四、工程质量

质量合格是获得合同价款的前提。《最高院司法解释》规定，只要承包人建设的工程质量合格，即使合同无效，也同样可以参照合同约定获得工程价款；若承包人的工程质量不合格，发包人就有权拒绝支付工程价款。应注意的问题：

1.承包人的质量风险

2.承包人质量风险防范

案例：甲方供应的材料有质量问题怎么办？

五、合同文件构成

建设工程施工合同文件是指协议书（包括合同履行过程的洽商、变更等书面协议和文件）、中标通知书、投标书及其附件、施工合同专用条款、标准、规范与有关技术文件、图纸、工程量清单和工程报价书（预算书）。

1.建设工程合同订立

案例：关于招标文件与投标文件的效力问题？

2.合同文件的优先顺序

六、竣工验收

1.项目竣工验收的条件、程序？

案例：竣工验收

案例：发包人拖延验收，承包人有什么措施？

七、工程款竣工结算

竣工结算工程合同管理最重要的条款之一。实践中，工程结算常发生争议。应注意以下问题：

- 1.项目竣工结算的程序
- 2.合同结算条款中常见问题
- 3.工程竣工价款结算争议处理

案例：1.发包人收到竣工结算文件逾期不予答复

2.结算价与审计价不一致时，如何处理？能否以审计价结算工程款？

4.承包人竣工价款结算管理

5.工程竣工价款结算管理--特别提示

案例：1.甲方能否要求对固定价格合同审价？

2.结算法方式分歧争议案例

3.发包人通过委托的审计单位拖延工程审计，来迟延支付工程款，承包人怎么办？

八、争议解决途径

1.纠纷解决的原则.

2.纠纷解决的方式.

案例：预付款纠纷案例分析

九、违约责任

违约责任是合同履行过程中督促双方按照合同履行义务最重要的条款。详细约定违约责任，双方履行合同也就不再仅仅依靠诚实体系，而是依靠契约精神。当产生争议时，可按照合同约定要求违约方承担责任。所以双方应在合同中详细约定以下违约责任：

- 1.发包人应当承担的赔偿损失
- 2.承包人应当承担的赔偿损失
- 3.违约责任的免除
- 4.合同变更和撤销

案例：施工合同解除案例

### 第三部分 建设工程合同谈判的过程

一、谈判准备阶段

- 1.谈判成员准备：
- 2.相关项目的资料收集工作
- 3.谈判主体及其情况的分析
- 4.拟订谈判方案

二、谈判实施阶段

三、谈判收尾阶段

### 第四部分 建设工程合同谈判的策略和技巧

一、谈判的策略

- 1.获取谈判对手情报策略
- 2.内部授权策略

3.时间策略

4.地点策略

5.角色策略

6.让步策略

7.议题与目标策略

8.不同地位的谈判策略

二、成功的谈判人员的特征

三、如何提升采购人员的谈判能力

案例：某工程合同谈判

四、合同防控--主动规避利润风险点

五、合同争议规避方法

**课程总结：**