

基础采购管理及法律风险防范

课程描述

有时候，我们需要先有一份简明扼要的合同，拿下订单，以免失去商机；

有时候，我们需要一份合法严谨的合同，既采购到自己合适的产品，又不要把供应商吓跑；

但是，我们到底该如何自我保护？又该如何利用《合同法》来为企业赢得更多的利润？

公司业务代表为了谋取合同利益最大化，时刻都在与客户进行着智慧的较量。但是，在力量对决中的您，是否经常面临这样的难题：

- 怎样订立合同对自己公司最有利？
- 在合同履行过程中如何控制风险？
- 怎样才能认知合同的合法性和有效性？
- 遇到合同欺诈该怎么办？

现代概念中的合同管理，是企业内部管理的重要组成部分，是防范合同欺诈、市场信用风险的基本手段。企业的经营活动是通过一系列合同体现的，企业为维护自身的合法权益，必须对合同的签订、履行、变更、违约处理等进行事先、事中、事后全过程、全方位的监督管理。

项目采购管理的主要内容应包括：项目采购管理主要流程、采购合同资信调查、签订、审批、会签、审查、登记、备案，法人授权委托书办法，采购合同示范文本管理，合同专用章管理，合同履行与纠纷处理，合同定期统计与考核检查，合同管理奖惩与挂钩考核等。

企业通过建立采购合同管理制度，做到管理层次清楚、职责明确、程序规范，从而使采购合同的签订、履行、考核、纠纷处理都处于有效的控制状态。

课程大纲：

第一讲：规范采购管理制度是企业管理重要环节

- 一、规范采购管理是企业降低成本的重要途径
- 二、规范采购管理是保证产品质量的重要前提
- 三、建立科学完备的采购体系

第二讲：项目采购管理主要流程

- 一、采购计划----决定采购什么，何时采购？
- 二、询价计划----以文件记录所需的产品以及确认潜在的渠道。
- 三、询价----取得报价单（即标书(bids)、要约或订约提单)
- 四、渠道选择----从潜在的卖主中做出选择。
- 五、合同管理----管理与卖主的经济法律关系。
- 六、合同收尾----合同的执行和清算，包括赊销的清偿。

第三讲：招投标法律法规介绍实战技巧

- 一、招投标背景知识及相关法律法规
- 二、项目招投标的流程及招标的前期准备工作（完整的流程）
- 三、怎样制作和理解招标文件
- 四、怎样制定投标方案和制作投标文件
- 五、开标、评标与中标

第四讲 采购合同签订过程的风险及应对

一、法律对供应商（合同主体）甄别分类的要求

- 1、《合同法》规定的合同主体的法律涵义
- 2、合同双方的主体资格要合格
- 3、与法人的分支机构或职能部门签订合同的法律风险
- 4、如何处理不具备合同主体资格的公司

二、合同主体方面的问题：

- 1、需要审查对方当事人的哪些情况？
- 2、对方履约能力调查需要看哪些项目？
- 3、哪些证明说明对方签约人有资格签合同？
- 4、我方签约人需要什么条件？
- 5、我方授权委托手续、合同图章管理、审批管理是否规范？
- 6、对合同主体的是否进行了动态管理？

三、合同签订时的风险防范

- 1、如何选择恰当的形式保障自己的利益？
- 2、如何对合同示范文本的有效利用？
- 3、哪些合同附件可以证据使用？
- 4、条款不合法、不完备的风险
- 5、条款表述不准确的风险

四、约定合同条款时的法律风险防范

- 1、约定所有权保留条款和担保条款
- 2、约定争议管辖权条款
- 3、约定信用监督条款
- 4、明确合同的签约地
- 5、汇率、利率和物价变动、资金供应或不供货的风险。

第五讲、注意合同的违约责任

- 1、告那家伙——合同违约责任
- 2、时辰未到也找你——预期违约制度
- 3、合同违约的法律后果
——分清违约金、定金、预付款和损害赔偿各自的区别及运用
- 4、说话也可以不算数——法定违约责任的免责条款。

第六讲、合同履行中常用的“避雷针”

- 1 合同中的“后悔药”——可撤销可变更合同
- 2 你的权利要珍惜——合同纠纷的诉讼时效
- 3 合同债权人的代位权与撤销权：你不合作，我有辙
- 4 合同履行中的“拐杖”——正确行使遭遇合同风险的三种抗辩权
- 5 “我保证”绝非戏言——合同的担保与保证制度
- 6 支票丢失登报或上电视台申明无效——立刻去法院申请公示催告

程序

- 7 特殊合同的履行——法律对试用合同、分期付款合同作了特殊规定

授课对象：

与企业合同签订与管理有关的管理人员、采购及企业法务人员

课程时间：2天

授课对象：企业销售人员、采购人员、法务以及中高层管理者等

