

合同法规基础知识与合同洽商技巧

课程背景：

合同是企业经营的直接体现，企业在经营中必然会签署大量的合同，用以规范双方当事人的权利和义务，保障彼此的利益。从最近公司的几起法律纠纷来看，无一例外都是由于合同的签订和履行的不规范所造成的，可以说，目前，合同风险是是我们公司甚至中国企业最大的法律风险。合同是最为常用、最为多变的法律实践中的具体形式，涉及到诸多的法律部门。课程主要讲授在实践业务中的合同法基本逻辑，本课程的目的，在于，通过对合同文本及其应用的实务训练，增强学生综合运用已经学习的能力，将法律知识应用于实际交易中的能力，并对合同纠纷的解决思路有框架性的理解，掌握和提高应用能力，为日常工作奠定基础。通过本课程的学习，可以建立合同法相关法律意识。为了帮助企业建立和完善相关合同管控制度，提升合同管理人员、业务人员以及履行监管人员相关实操技能，研发本课程。

课程收益：

1. 让学员了解企业签订合同的相关的法律法规
2. 让学员认识到企业在签订合同过程中可能存在的法律风险
3. 通过案例教学，让学员掌握风险的防范和化解技巧，以实际运用于企业合同的处理
4. 使企业的合同审查与制定更为规范和完善，减少争议的发生
5. 提升学员合同谈判能力，规范合同签约流程。

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：企业主、营销与综合部门、主要业务人员

授课方式：讲解+问答+案例

课程大纲

第一讲 合同成立

一、合同的成立要件

1. 合同订立的一般程式
2. 合同成立的一般要件

二、合同的形式要件

1. 合同的形式
2. 口头形式
3. 书面形式
4. 电子合同形式
5. 其他形式

【案例分析】甲企业与乙企业达成口头协议，由乙企业在半年之内供应甲企业50吨钢材。三个月后，乙企业以原定钢材价格过低为由要求加价，并提出，如果甲企业表示同意，双方立即签订书面合同，否则，乙企业将不能按期供货。甲企业表示反对，并声称，如乙企业到

期不履行协议，将向法院起诉。

试分析：

(1) 此案中，双方当事人签订的合同有无法律效力？

(2) 为什么？

三、要约与承诺

1. 要约的概念及构成要件

2. 要约邀请的定义和种类

1) 要约邀请的概念

2) 要约与要约邀请的区别

3. 要约的法律效力

1) 要约的不可撤回性

2) 要约撤销的要件

3) 要约要约的生效

4) 要约撤回的形式要件

5) 要约撤销的形式要件

6) 要约撤销的限制

7) 要约的失效

4. 承诺的概念和构成要件

5. 承诺的期限

1) 有确定期限的

2) 未确定承诺期限的

6. 承诺期限的起算

1) 承诺期限的起算点或起算方法的意义

2) 约定高于法定

3) 法律的推定

4) 惯例

7. 承诺的效力

1) 承诺的生效时间

2) 承诺的撤回

【案例分析】甲公司通过电视发布广告，称：其有 100 辆某型号的汽车，每辆价格 15 万元，有意购买者可来公司商谈具体事宜，广告有效期 10 天。乙公司看到该则广告后于第三天自

代金额为 300 万元的汇票去甲公司购车，但甲公司的车此时已全部售完，无货可供。乙公司以甲公司发出要约后又违反了要约，给自己造成信赖利益的损失，要求法院根据缔约过失责任的原则判决甲公司承担相应的法律责任。

试分析：

1. 甲公司的行为是否属于要约？为什么？
2. 甲公司是否承担法律责任？为什么？

第二讲：合同的内容

一、合同的格式与内容的概念

1. 合同的名称
2. 当事人的名称、住所
3. 正文即合同的基本条款。

4. 结尾

- 1) 合同正本、付本的份数及其效力。
- 2) 合同的有效期限
- 3) 合同签定的时间和地点
5. 注明附件及其他应注明的有关事项
6. 签名盖章

二、合同的主要条款

1. 合同的主要条款、必要条款。
2. 欠缺主要条款对合同效力的影响。

【案例分析】某村民甲与乙签订了一买卖合同。合同约定，甲卖给乙 4 头牛，款项为 8000 元。先支付 3000 元货款，其余款项在半年内付清。在付清剩余款项之前，甲保留对牛的所有权。签订合同的第二天，乙将牛牵走。根据合同法及相关法律讨论下列问题：

1. 假如在牛款付清之前牛 1 被水淹死，损失由谁负责？为什么？
2. 假如在牛款付清之前，牛 2 生下一头下牛，该小牛的所有权归谁？为什么？

……

【案例分析】王某承租赵某私房两间。租期届满前，王向赵提出愿以 5 万元购买该房，赵表示同意。王当即交给赵 4 万元，讲好另一万元于 1 个月内清偿，双方约定 3 天后共同到房管

部门办理房屋过户手续。第二天王某雇请个体户李某将事先托其制作的家具搬到家中，并答应两天后办理房屋过户手续时一并给付加工定作费和搬运费。不料，当天夜里，该房因受雷电击而起火，房屋和家具均由此毁损。事故发生后，王某向赵某索还自己已交付的4万元房款；但赵某不仅不返还已收的4万元，而且要求王某给付所欠的另1万元；李某闻讯也前来追索其加工费和搬运费，遭到王某拒绝。三人争执不下，诉至法院。请讨论并分析下列问题：

1. 本案中房屋灭失的损失由谁承担？
2. 王赵两人的房款纠纷应如何解决？
3. 本案中所述的家具灭失的损失应由谁承担？为什么？

三、合同条款中应注意哪些规范？

1. 质量标准条款

- 1) 国家标准与行业标准
- 2) 约定标准
- 3) 样品标准

2. 交付方式条款

- 1) 不动产交付
- 2) 动产交付
- 3) 运输中货物交付
- 4) 第三方交付

5) 占有改定

3. 付款条款

- 1) 付款条件约定
- 2) 付款节点设置
- 3) 付款流程
- 4) 付款抗辩

4. 定金条款

法律小常识：订金与定金的区分

5. 风险转移条款

- 1) 风险转移重要性
- 2) 风险转移分界点
- 3) 不同情形下的风险转移
- 4) 所有权保留与风险转移

6. 验收条款

- 1) 外观验收
- 2) 开箱验收
- 3) 出厂检验
- 4) 安装验收
- 5) 单机调试验收
- 6) 联动验收
- 7) 最终验收

7. 违约责任条款

- 1) 一般违约与重大违约的区分
- 2) 根本违约界定
- 3) 法定解除权与约定解除权
- 4) 违约金的设定与减少抗辩

8. 争议管辖条款

- 1) 约定管辖与专属管辖
- 2) 诉讼与仲裁
- 3) 管辖的冲突

第三讲：合同洽商准备

一、签约主体资格审查

1. 合作方有无签约主体资格
2. 签订前对合作对象的调查
3. 签约主体信用调查
4. 是否为代理，是何种代理

二、如何对主体资格审查？

1. 举例说明一些特殊主体的资格，例如：广告商、房地产商等特定行业资格审查
2. 了解合作方的基本情况，重要合同应通过专业人员专项调查（制作报告、分析数据等）
3. 授权代理几种表现形式（合同法的相关规定）

三、关于代理、授权的风险与防控

1. 基于职务所形成的代理

企业职工合同签订授权的管理与控制是我们防范合同风险的重中之重，在实务中企业往往是给那些驻外的销售代表或者驻外的销售分公司预先给予相当数量的盖有企业公章的空白介绍信或者盖有企业公章的格式合同，以方便其在适当的时候签订合同。

2. 如何防范控制此类风险？

规范授权代理的做法是：不要预先发出盖章的空白介绍信和空白合同书，如果必须这样，企业必须严格控制，应在空白介绍信中明确规定该销售代表可以签订合同的具体项目、金额上限，以及该销售代表有权独立签订合同的时间期限。在他们的职务停止或者调整岗位后，一

定要确保将原先预先给他的空白介绍信、授权**委托书**和空白的盖有企业公章的格式合同及时清理、上缴，同时以最快的速度书面通知和他有业务往来的关系客户。

案例：兴业银行广州分行与深圳市机场股份有限公司借款合同纠纷

案情摘要：案件所涉贷款，系崔某等人通过私刻公章以深圳机场公司的名义与兴业银行广州分行签订借款合同的形式诈骗而来。

案例分析：分析案情

问答时间

第四讲：合同洽商技巧

一、明晰谈判条件

1. 各方谈判优势梳理

- 1) 市场优势
 - 2) 时机优势
 - 3) 信息优势
- #### 2. 确定诉求

- 1) 主次诉求
- 2) 特俗诉求
- 3) 风控诉求
- 4) 隐含诉求

【案例说明】通过案例分析谈判中的各类诉求

3. 创造辅助条件

- 1) 主客场优劣势
- 2) 谈判对等性
- 3) 第三方支持
- 4) 借助大势

二、谈判过程的控制力

1. 角色分配

- 1) 提议者
- 2) 附和者
- 3) 敲定者
- 4) 服务者

【播放视频】通过一段影视短片，领悟其中奥妙

2. 进程控制

- 1) 节奏控制
- 2) 让步控制

3) 趋势控制

4) 意外控制

【播放视频】通过一段影视短片，寻找控场亮点

3. 识别与预测

1) 识别对手的准备

2) 识别对手的诚意

3) 识别对手的预期

4) 综合预测与调整

三、商务条款与法律条款

1. 商务优先原则

1) 配置优先

2) 决策优先

3) 审核秩序优先

2. 法律条款适用性原则

1) 确保商务成果

2) 延伸商务成果

3) 风险与收益相适应

4) 恰当坚持

5) 变通优于放弃

【条款演示】运用数轮条款的修订过程，欣赏法律条款的双方博弈

结语：跨专业学习合同法规，其重点在于意识的建立

谈判的重点不是过程，而是达成诉求