

《中华人民共和国民法典》（合同编） 实务解析课纲

一、课程目标

帮助钢铁行业营销人员深入理解民法典合同编，掌握合同订立、履行，风险防范，纠纷处理技巧，提升业务能力。

二、课程对象

钢铁行业营销人员

三、课程时间

上午 3 小时，下午 3 小时，共四节课

四、课程内容

课程导入：

在正式讲解民法典合同编之前，先给大家分享两个真实案例。

某钢铁企业的营销员小李，在签订销售合同时，仔细审查每一项条款，明确了产品规格、交付时间和付款方式等关键内容。在合同履行过程中，密切跟进，及时与客户

沟通。最终，这笔业务顺利完成，不仅为企业带来了可观的利润，小李也因业绩突出获得了丰厚的奖金。

而另一家钢铁企业的营销员小王，在签订一份大额采购合同时，没有认真审核对方资质，合同条款也存在诸多漏洞，并在签订合同过程中与对方有不正当经济往来。结果，对方恶意欺诈，没有履约，给企业造成了巨大的经济损失。小王不仅面临公司的处罚，失去工作，还因在签订、履行合同过程中涉嫌犯罪，面临“牢狱之灾”。

这两个案例“鲜活”地展现了合同签订和履行工作的重要性。一份好的合同，能有效规避风险，为企业和个人创造丰厚效益；反之，若不重视合同，可能会给企业带来重大损失，个人也会面临严重后果。

这就是我们今天这门课程的核心意义。接下来，我们理论结合案例，进行民法典合同编的实务解析。

第一节课：合同订立与风险防范（上午 9:00 - 10:30）

（一）民法典合同编基础理论

- 1、介绍民法典合同编基本概念、原则及重要性。
- 2、结合钢铁行业销售特点，阐述民法典合同编的重点条款。

(二) 合同订立流程

- 1、讲解要约、承诺的概念，构成要件与法律后果。
- 2、以钢铁销售合同为例，分析实际订立过程中的步骤与要点。
- 3、案例解析。

(三) 风险防范要点

- 1、探讨合同条款漏洞风险，如价格、质量、交付时间等条款。
- 2、分享钢铁行业销售中常见的合同欺诈手段及防范方法。
- 3、合同签订中的刑事法律风险点（根据时间，讲解包括以下罪名的常见犯罪。）

(1) 受贿罪：营销人员（国家工作人员）收受或者索取他人财物，在签订合同过程中为他人谋取利益。例如收受交易方的好处费，礼品，礼金，收受财产性利益等。

后果：根据犯罪金额不同，面临无期徒刑、有期徒刑、拘役，并处或单处罚金，没收财产等刑事处罚。

(2) 贪污罪（职务侵占罪）：在合同签订过程中，营销人员利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有。

比如负责签订合同的营销人员，在签订采购合同时，与交易方勾结，抬高采购价格，将差价部分占为己有。

后果：数额较大的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金；数额巨大的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；数额特别巨大的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处罚金。

(3) 非国家工作人员受贿罪：营销人员（非国家工作人员）在签订合同过程中，利用职务便利，索取他人财物或者非法收受他人财物，为他人谋取利益。例如营销人员收受回扣，在合同签订时给予对方优惠条款。

后果：数额较大的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处罚金。

4、案例解析。

第二节课：合同订立与风险防范案例分析（上午10:40 - 12:00）

（一）典型案例分析

1、展示多个钢铁行业销售合同订立纠纷案例

2、从法律角度分析案例中合同订立环节的问题与风险

(二) 互动讨论

1、展示案例，组织学员分组讨论案例解决方案。

2、每组代表发言，讲师点评并总结经验教训

第三节课：合同履行与风险防范、纠纷解决（下午 14:00 - 15:30）

(一) 合同履行原则

1、讲解全面履行、诚实信用等原则在钢铁销售合同履行中的应用。

2、分析因违反履行原则引发纠纷的常见情形。

3、案例解析。

(二) 风险防范及纠纷解决方式

1、合同履行过程中的风险点及防范措施。

2、介绍协商、调解、仲裁、诉讼等纠纷解决途径

3、结合钢铁行业销售特点，对比不同解决方式的优劣与适用场景。

4、案例解析。

(三) 证据收集与运用

1、强调履约过程中证据留存的重要性。

2、讲解如何收集、整理和运用证据支持自己的主张。

3、合同履行中的刑事法律风险点（根据时间，讲解包括以下罪名的常见犯罪。）

挪用资金罪：员工利用职务上的便利，挪用本单位资金归个人使用或者借贷给他人。

后果：处三年以下有期徒刑或者拘役；挪用本单位资金数额巨大的，处三年以上七年以下有期徒刑；数额特别巨大的，处七年以上有期徒刑。

第四节课：钢铁行业销售合同案例（下午 15:40 - 17:00）

（一）案例深度剖析

- 1、讲解 2 - 3 个具有代表性的钢铁行业销售合同案例
- 2、详细分析案例中合同订立、履行及纠纷解决全过程。

（二）总结与启示

- 1、总结案例中的法律要点与实践经验
- 2、引导学员思考如何将所学应用到实际工作中，避免类似风险