

## 筑起坚固的合同管理之防堤

### 课程描述

合同管理是企业风险管控的最佳工具，是所有法律风险控制的第一步。

市场经济是法治经济、契约经济，合同是商品经济的产物，是商品交换的法律表现形式。现代企业的经济往来，主要是通过合同形式进行的，所以，合同管理作为现代企业法律顾问制度的重要内容之一，能否实施有效管理把好合同关，是现代化企业经营管理成败的一个重要因素。

合同管理是一个系统工程，包括供应商分类、合同起草、合同谈判和合同执行等综合过程。

本课程以工程合同执行过程为主线，以其它各类相关合同的管理为关联，依据《中华人民共和国合同法》及项目管理原理，围绕工程合同的整个生命周期，讲授合同订立、合同执行、合同变更、合同付款、合同结算以及合同评估等科学化、规范化、法制化的管理，从而提高企业管理效率和管理质量，为企业控制工程成本、制订资金计划、洞察投资进度等提供强有力的法律与管理科学的支持，同时也为企业在合同的管理中，防范经济合同的法律风险，及时发现管理上存在的主要问题，寻求到降低建设成本的有效途径。

企业若能对合同实施有效管理，将为企业管理水平 and 经济效益的提高产生巨大的推动力。

**适合对象：**公司合同管理部人员、企业法务人员、项目管理人员

**课时：**两天

### 课程目录

#### 一、供应商甄别与分类

##### （一）商事关系上的供应商甄别分类的要求

- 1、战略、优先、潜在供应商的审核概述
- 2、消极淘汰、积极淘汰及身份不明供应商的审核概述

##### （二）如何评估合适的供应商

- 1、供应商开发程序
- 2、供应商选择与评价的考评因素
- 3、供应商成本与服务管理
- 4、供应商认可流程

##### （三）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合同

#### 二、合同谈判的技巧

##### （一）谈判的本质和意义

- 1、谈判的原则与基本法
- 2、谈判基本法与谈判的3个要素
- 3、克服影响谈判的基本因素

##### （二）谈判的阶段和步骤

- 1、八大步骤概述
- 2、谈判的准备工作
- 3、讨价还价与让步基本技巧

##### （三）合同谈判的其他技巧

- 1、Close 结束的时机与方式

- 2、评估风险
- 3、战术----基本原则
- 4、客户常用的战术

### **三、合同的起草（定制）**

#### **（一）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

#### **（二）约定合同条款时的商业风险防范**

- 1、工程合同中采用新工艺、新技术可能产生的技术风险。
- 2、受气候条件和工程环境、社会环境的影响而产生的施工风险
- 3、工程进度、设备/材料质量的风险
- 4、汇率、利率和物价变动、资金供应和不支付的风险。

#### **（三）合同的实质性条款的约定**

- 1、《合同法》规定的八个法定条款
- 2、如何约定合同的协商性条款
- 3、标书制定用词要严谨，数据要详实

#### **（四）起草合同其他应注意的事项**

- 1、关于合同示范文本的适用性
- 2、条款结构模式的选择
- 3、标题体系的序号编排
- 4、关键词的一致性

### **四、合同的审批管理**

#### **（一）合同审核的前提**

- 1、合同审核的所需知识
- 2、须严格审查对方当事人的主体资格及有关证明资料
- 3、订立依法应当办理批准、登记、签证、公证等特别程序的合同

#### **（二）合同审批的一般原则**

- 1、相关人员为本企业保守商业秘密的原则。
- 2、合同专用章管理和使用的原则
- 3、法人（负责人）委托书管理的原则

#### **（三）重大合同签约前各部门会审的附加程序**

- 1、定义重大合同的适用范围
- 2、应当及时进行可行性、合法性审查
- 3、合同的付款、审批、已批申请和已登记付款

### **五、合同的执行的特点与控制**

#### **（一）合同执行中的告知**

- 1、合同履行中的催告
- 2、解除合同的通知

#### **（二）合同变更和解除的应对策略**

- 1、合同的变更的概念与特征
- 2、引起雇主变更合同的两大原因
- 3、雇主变更合同条款应注意的事项
- 4、承包商内部变更合同应注意的事项

#### **（三）复杂买卖合同定制履行的分解**

- 1、如何设计买卖合同条款
- 2、如何明确买卖合同当事人双方的权利和义务
- 3、如何弥补买卖合同的漏洞
- 4、如何避免无效买卖合同
- 5、如何处理因交付时间而引起的买卖合同纠纷
- 6、如何处理因支付价款而引起的买卖合同纠纷
- 7、如何保护企业在分期付款合同中的权益
- 8、如何订立试用买卖合同
- 9、如何避免样品买卖合同的订立纠纷
- 10、谁签字有效？——充分注意合同的签章

#### **(四) 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

#### **六、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。

#### **七、工程合同的总承包**

- 1、工程总承包的概念和种类和特点
- 2、工程总承包模式下的风险防范
- 3、建立合同实施的保证体系
- 4、加强合同实施过程控制
- 5、合同的索赔与反索赔管理
- 6、总包商如何对分包商建立有效的管理机制

#### **八、工程合同的分承包**

- 1、分承包的概念和种类和特点
- 2、注意项目分包合同的特殊要求
- 3、分包管理的隐性风险的防范