

# 赢在合同兵法实战

主讲:张绪才

## 一、【课程背景】

企业经营过程中时时处处体现和应用着契约精神，极为广泛深入。合同原理博大精深，法律规定原则笼统，而应用却具体灵活。对于非法律专业人士，要想熟练地掌握合同的规定，学会具体应用，难度很大。因此，在签订、履行合同的过程中出现了很多问题和纠纷，并且导致后续维权难度也很大，造成了很多不必要的损失。

## 二、【授课时长】 一天或两天

## 三、【课程收益】

通过学习合同签订、履行过程的主要法律风险点和预先采取权益受损时的救济方式，以案释法，教练式培训，让学员能够建立起合同全程把控的思维格局，准确把握常用的法律风险点，及维护权益所需的证据、诉讼时效等法律技能，增强法律意识，学法守法用法，防范各种法律风险，杜绝不必要的损失和责任。

## 四、【授课对象】

企业总裁、高中级管理人员、采购销售等从事与合同有关岗位人员。

## 五、【课程特色】

1、独特的专业优势：法律功底深厚、办案实践经验丰富，法律培训针对性、实操性强。

2、独特的讲课技能和风格：最大的特点是不讲理论讲案例、不讲术语讲白话，理论案例化、案例故事化、故事情节化、情节实战化，对课件及案例进行精心设计，逻辑严密，构思巧妙，把法律知识融入到社会生活现象；讲课风格生动风趣，寓教于乐；讲解法律深入浅出、通俗易懂，让学员听得懂、愿意听；综合运用文字、图片、影音、互动等方式，充分调动学员的积极参与互动、现场理解感悟，课堂气氛轻松活泼，取得了良好效果。

## 六、【课程大纲】

### 第一部分 合同商战有策略，兵法之道必掌握

1、顺向思考难全面、合同目的先定盘，以终为始逆向推，环环相扣才防患。

2、以战止战争主动，违约赔偿订分明，对方如敢不诚信，付出代价到心痛！

### 第二部分 签约意向细考察，邀约承诺学问大，戒贪戒躁防欺诈。

一、知己知彼百战胜，资信调查要先行，条款策略先制定。

(一) 签订前审查合作对象：张冠不可李戴！——合同主体要分清

1、了解合作方的基本情况和信誉。

2、代理人或代表人是否有权签订合同。

3、审查合作方有无签约资格。

4、进行必要的资信调查。

案例分析：“子”债不还“父”担责吗？

(二) 定订二字义不同，九“金”所指要分清。

案例分析：说好的定金能实现吗？

**第三部分 合同签订防陷阱，否则坑你没商量！合同条款细思量，必备条款全列上，利己防他看攻防**

一、权利义务列分明，时间地点标注清；数量质量看清楚，验收付款重中重；违约

损失怎么办？维权救济不可轻。

(一) 应注意对标的的基本信息进行准确、详细约定

- 1、名称（品名）、型号、品种等表述应完整规范，不要用简称。
- 2、规格应明确相应的技术指标，如成分、含量、纯度、大小、长度、粗细。
- 3、花色，如红、黄、白要表述清楚。
- 4、供货的数量要清楚、准确；计量单位应当规范，一般采用公制计量。

(二) 应注意对货物质量标准进行明确约定

- 1、如参照国家、行业相关标准等应在中明确约定标准的名称。
- 2、如果是参照企业标准，应注意该企业标准应为已依法备案。
- 3、凭样品买卖的，双方应对样品进行封存，并可以对样品的质量予以说明。
- 4、双方对货物质量有特殊要求的，也应在合同中予以明确。

(三) 应注意对货物的交付地点和方式明确约定

交货地点和方式决定了风险的转移，约定不明，可能造成损失。

案例分析：一字千金，一句话=多少钱？

(四) 应注意对货款的支付方式进行明确约定

应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金，供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

(五) 应注意对质量检验时限进行明确约定

为保障供方的合理利益，一般应在合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时约定需方在质量检验（验收）合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

(六) 应注意对违约责任进行明确约定

1、延期付款责任：应在合同中明确需方延期付款的违约责任，同时还应根据供货情况对需方货款的支付进程、期限等进行必要的控制，如发生需方货款迟延支付、差额支付等情况，应视情况追究其违约责任，减低风险。

2、违约金的数额不应过高亦不宜过低，过高可能会有被仲裁机构或法院变更的风险，过低则不利于约束买受人。

(七) 其它约定事项

企业可以根据货物实际情况对产品包装要求、包装物回收、运输方式及费用承担、装卸货责任、商业秘密保守、诉讼管辖地等约定清楚，以降低合同履行风险，并尽可能保障作为销售方的合法、合理利益。

二、书面合同最可取，口头电子行为证；本人亲签或盖章，委托他人要授权，异地委托看公证。

案例分析：纠结的聊天订单

#### 第四部分 合同履行风险多，步步为营固证据，三大权利要善用

一、己履彼违不可测，中途变更也很多，环环相扣留证据，失诚信者付代价！

案例分析：予人方便，予己……？

二、同时不安先履行，三大抗辩怎么用？“察言观色”常关注，不好苗头早防控。

案例分析：6300万元该不该付？

三、违约损失怎救济？合同约定要清晰；定金违约或赔偿，争取利益最大化。

案例分析：约定不明难算账，损失最终自己扛

四、合同解除遵程序，符合条件莫任性，解除异议守时限，解约赔偿要维权。

案例分析：

五、维护权益重证据，撤销、代位多措举

案例分析：这钱还能要回来吗？

案例分析：乾隆和坤讨债

六、法律也有保质期，超期权益难支持

案例分析：法律“保质期”，超过会怎样？

注：以上内容为正课内容，在案例剖析中举一反三、融汇贯通，加入与之关联的法律知识和实践操作内容，内容可作适当调整。