

工程项目在履约过程中的法律风险管理 成本管理及合同谈判

项目

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解 EPC 总承包项目的执行全过程
- ✓ 能够独立或是带领团队执行大型项目
- ✓ 项目执行过程中的主要风险点以及常规的操作手段
- ✓ 组建和完善项目风险管理
- ✓ 了解和掌握合同签署前的风险管理
- ✓ 了解和掌握项目合同签署后的风险管理
- ✓ 了解和掌握项目合同管理与 EPC 各个阶段的联系与区别
- ✓ 了解和掌握项目施工管理操作、实施与风险管理
- ✓ 了解和掌握项目质量、进度、成本管理
- ✓ 项目的谈判技巧

2. 学员要求及组成：

- ✓ 要求有至少一年的相关工作经验。
- ✓ 学员人数建议不超过四十人。
- ✓ 建议 6-8 人一个小组。

3. 课程时间：

- ✓ 建议一天半至两天左右，可以根据现场情况调整

4. 教学方法：

- ✓ 传统授课、课程互动、小组讨论分析。

5. 课程大纲：

一、工程项目在履约过程中的法律风险管理

第一章：课程准备（案例讨论与分析）

- 挖掘案例中的闪光点和不足点
- 重点分析在执行过程中的不足

第二章：基础知识

- 工程项目全过程的风险管理
- 当前工程合同存在的主要问题
- 当前工程合同争端的主要原因
- 建设工程施工合同的主要风险

第三章：项目合规性与风险性管理

- EPC 项目执行阶段总体工作流程
 - 简单部分分解
 - EPC 项目执行阶段主要任务及其关系示意图
- 项目的合规性管理
- 执行过程中的专业管理及风险要点（一）
 - 项目设计管理（设计流程特点）
 - 项目采购管理（采购流程及外物流的注意要点）
 - 项目施工管理（一般性施工组织设计的基本要求）
 - 项目合作伙伴的选择
- 执行过程中的项目全生命周期风险管理
 - 合同签署前期风险管理与合同分析
 - 合同签署后的风险管理
 - 合同风险与质量、进度和成本的管理
- 执行过程中的合同终止情况分析
 - 合同是否可以单方面中止履行？
 - 合同是否可以单方面解除？
 - 发包人的合同解除权
 - 承包人的合同解除权
- 执行过程中的索赔管理

- 隐蔽工程的法律风险防范
- 工程款（进度款）支付争议的法律风险防范
- 竣工结算的法律风险防范
- 工期延误的法律风险防范
- 承包人所施工的工程，被其他债权人先予查封，给承包人带来的法律风险防范；
- 执行过程中的其他法律及合同专业管理
 - 承包人在分包工程合同中倒贴工程款的法律风险防范；
 - 合同期限的法律风险防范：菲迪克合同条件、示范文本。
 - 法律文件的送达的法律风险防范
 - 提高履约的可操作性应注意的五大问题

第四章：工程项目的索赔管理

- 施工索赔的分类（目的、原因、合同依据和处理方式）
- 施工索赔的程序
- 索赔的证据
- 工期拖延的索赔处理
- 索赔事件的费用项目构成

第五章：管理拓展

- 项目团队组建与工作计划书和岗位职责
 - 岗位工作说明与安排
- 项目初步工作计划与实施
 - [项目初步策划](#)
- 总承包管理公司成功的基本要素
- 总承包管理的拓展性要素

二、工程项目成本控制及项目结算管理

第一章：项目管理概述

- 项目基本管理要求
- 项目成本管理管理
- 项目成本管理与进度和质量管理的关系与不同

第二章：项目成本控制体系建立与实施

- 项目成本控制体系要求
- EVM 项目成本控制体系
- EVA 法的项目成本控制体系
- 案例分析，使用上述方法后的变化
- 项目成本控制体系的实施案例

第三章：项目全面预算管理

- 项目全面预算管理实施案例
- 项目启动时的思考点
- 增加收益的具体方式
- 项目全面预算在规划阶段的关注点
- 项目全面预算的操作工作重点
- 项目全面预算的操作各种细节与收尾

第四章：公司层面全面预算管理体系

- 公司配套制度与体系建设
- 全面预算管理与项目群管理的联系
- 全面预算管理在公司决策中的应用

三、工程项目合同谈判技巧

第一章：工程项目谈判沟通的过程

- 什么是工程项目谈判？为什么需要谈判？
- 分析工程项目谈判的主要内容和焦点
- 工程项目谈判的三个层面：同舟共济型，合作型和竞争型
- 讨论工程项目谈判的基本过程
- 工程项目合同谈判与沟通技巧

第二章：工程项目谈判沟通的准备和时机

- 继续销售还是该谈判呢？讨论销售与谈判的区别，把握工程项目谈判的时机
- 分析开始进行工程项目谈判时机的准则
- 学习在工程项目谈判每个过程中应做的准备
- 工程项目合同谈判与沟通技巧

第三章：工程项目谈判沟通的策划

- 工程项目谈判的目标

➤ 练习工程项目谈判中常用交换技巧

1) 交换条件

2) 附加利益

3) 折衷

4) 让步

5) 双赢谈判

第四章：实施工程项目谈判与沟通

➤ 进行工程项目谈判的基本技巧

➤ 如何呈现工程谈判方案

➤ 工程项目合同谈判与沟通技巧

总结和结束

➤ 学生提问

➤ 答疑与交流

➤ 结束