**《企业采购、营销、财务、行管人员必备合同法律知识》**

【培训时间】2014年11月22-23日 青岛

【参课费用】2800元/人(授课费、全套资料费、午餐费、发票等)

【培训对象】企业采购经理、采购员、营销人员、营销经理、营销总监；一线财物人员、财务总监；各级行政管理人员；总经理、董事长（因为他们是营销、财务、行政的最终决策者）

**课程背景：**

一线采购人员、采购经理、营销人员、营销经理、营销总监，在销售、采购活动中，几乎都会面临洽谈和签订合同，企业的效益也正是通过一份份经营合同的有效履行所取得的，所以营销人员学习合同法基本知识、熟练掌握洽谈、签订合同的技巧就显得非常重要。

企业的财务、行管人员对合同的各环节也负有监管、协助实施的义务。所以这些岗位的工作人员也应具备相对应的合同法知识。

企业老板（投资者、经营管理者）虽然大多不在合同洽谈、签订、履行的一线，但重要的合同往往需要他们拍板决定，如果违背了合同法律原则以及因疏忽签订了无效或不利的合同，都会使企业蒙受损失。而且公司规模越大造成的损失也可能越大，因此作为决策者，合同法知识也不可或缺。

如果说企业决策者及各环节管理人员 “不知法”、“不懂法”，大家不愿意听，也不是事实，因为大家通过学习和实践也获取一些法律知识，但是往往掌握的不系统、不准确、比较片面，有时候凭想象理解法律，可能与法律的本意正好是反的。

法律来不得半点的马虎，自认为不懂法的人不可怕，因为他们会去寻求帮助；最危险的是对法律一知半解的人，他们自认为明白法律，就盲目做决定，大量的合同纠纷往往是由这样的“明白人”决策产生的。

本课程就是为了使企业决策者、各级管理人员比较系统的学习合同法律知识，把法律知识比较模糊、似懂非懂的“明白人”引导成洽谈、签订合同、处理合同纠纷的行家里手。达到提高企业经济效益的目的。

**课程效果：**

1、提高签合同前认真调查了解对方的意识，学会分析、识别合同主体、标的、履约能力等信息。

2、掌握洽谈、签订各类合同的技巧；识别合同风险，防范企业合同损失。

3、掌握通过QQ、电子邮件等“电子方式”洽谈、签订合同的注意事项，提高工作效率，避免纠纷发生。

4、准确理解时效概念，树立时效意识，杜绝企业利益的“过期作废”，及时维护企业权利。

5、学会在签合同时，怎样约定可能出现的违约责任，掌握出现合同纠纷后的处理技巧。

6、学习签订合同的程序性知识，避免因细节产生合同风险。

**培训方式、特点：**

讲解、互动、情景模拟；主要用生动的案例把枯燥的法律问题深入浅出的表达出来。

**课程大纲：**

一、**合同签订前的了解**

 1、签订合同前应重点做什么？

 案例：一字之差461.7万元

 2、各类合同主体承担合同责任时有什么本质的区别？

 案例：有限公司变“无限”

**二、合同成立的基本知识**

 **1、**合同成立必备环节：要约与承诺的法律特征

 案例：签合同与四只手

 2、要约与要约邀请的区别

 案例：值得研究的房产广告

 3、要约与承诺在什么情况下可以撤销？

 案例：物流中心的扯皮货

 4、 要约与承诺在什么情况下不可以撤销？

 案例：反悔的悬赏

**三、电子合同的法律责任**

 1、QQ聊天、电子邮件、微信谈定的“合作意向”，不书面盖章是否有效？

 案例：法院寄来陌生人的起诉状

 2、电子合同属于合同的那种形式？

 案例：没签字没盖章却收到12万元的赔偿请求

 3、用电子方式快速沟通时，打字出现严重“笔误”怎么处理？

 案例：发错日期的展会通知

 4、重大合同需要营销人员电子沟通，又怕电子沟通不严谨需要承担责任，怎么办？

 案例：纠结的设备销售商

**四、合同的违约责任**

 1、定金与订金的法律责任区别

 案例：一字之差赔了本

 2、最基本的定金规则是什么？

 案例：反悔的双倍惩罚

 3、定金合同成立必须具备哪些基本要素？

 案例：没买成的花生米

 4、订金、定金、违约金、担保金、保证金、留置金、押金、订约金有哪些本质区别？

 案例：真假“美猴王”

5、出现违约时，定金和违约金是否可以同时适用？

 案例：三八妇女节福利惹出的纠纷

6、应当怎样约定违约条款才能使维权更容易？

 案例：明知无效的约定

7**、**为什么要约定管辖？怎样约定管辖？

 案例：守着法院却去千里外打官司

**五、合同的无效与可撤销**

1、无效合同与可撤销合同的法律特征

 案例：揪心的装修 “出了事与某方无关”为什么有时是废话？

 案例：本不该承担的135万元

2、怎样识别和防范合同中的霸王条款？

 案例：“本公司有最终解释权”想表达什么

**六、合同内容的“二般”条款**

1、合同怎样约定才能使款到公司账户上没有风险？

 案例：不翼而飞的80万元

2、开发票约定不明，为什么有时候也会导致合同风险？

 案例：两审终审制下的“四审败诉”

**七、注意签订合同的程序性细节**

1、合同的条款是多了好，还是少了好？

 案例：三页合同没说清一个事

2、怎样掌控好签合同最后一关？

案例：擦亮眼睛看签字

案例：擦亮眼睛辩公章

3、合同的N+1条可以写什么？

4、合同的N+2条可以写什么？

**八、合同纠纷的处理**

1、诉讼前应做哪些准备？

 案例：忙活了仨月干了律师一天的活

2、律师怎样才能在诉讼中发挥出最大的法律服务作用？

 案例：挣钱多的“常败”律师

3、怎样行使合同的不安抗辩权？

 案例：对方老板被刑拘货还送吗

4、怎样行使合同的撤销权？

 案例：为逃债卖了两套房

5、怎样行使合同的代位权？

 案例：费尽周折被追回的血汗钱

**九、法律时效**

1、基本的民事诉讼时效原则

 案例：谢广坤借刘能的钱该不该还？

2、学会几种特殊的法律时效

 案例：幸亏买的是“试乘试驾”车

3、什么是诉讼时效的中断？

 案例：老婆让我要小钱

4、保护诉讼时效的技巧

 案例：拍张照片救活了28万元

**十、保证（担保）、抵押及其时效**

1、一般保证责任的法律特征是什么？

 案例：谢广坤借刘能的钱，赵四担保纠纷

2、连带保证责任的法律特征是什么？

 案例：谢广坤借刘能的钱，赵四担保纠纷

3、保证的法律时效

 案例：张老汉的“保守”高利贷

4、抵押的法律特征是什么？

 案例：不就为好友签个字吗

5、几种常见抵押合同的生效条件

 案例：我抵押了三套房而离婚的义气男人

**十一、证据的收集及保存**

 1、法院是讲理的地方吗？

 案例：今天让你当法官

 2、证据的种类

 案例：找律师前的付出全白搭

 3、收据和保存证据的意义和技巧

 案例：立下汗马功劳的老保管

 4、怎样防范对方不正当的取证？

 案例：酒后吐“真言”

 5、诉讼中证据使用的技巧

 案例：律师发问三两句

 6、什么样的录音、视频证据才有效？

 案例：3.5G视频里挑不出一个“豆”

**十二、合同责任**

 1、出现合同纠纷、合同损失，应当怎样追究签订合同当事人的责任？

 案例：合同损失320万元，业务员还理直气壮

 2、合同签订、履行等各环节容易引发哪些违法和犯罪？

 案例：拘留所里的销售精英

**讲师简介：李老师**

**中企联特邀风险防控讲师**

**匹克集团（中国）特邀法律讲师**

**实战家特邀法律顾问、培训导师**

**2012全国培训师大奖赛全国第七名**

**山东省司法厅律师讲师团成员**

**知名律师事务所副主任、培训部主任**

李老师致力于企业法律风险的防范与化解近二十年，“事前诸葛亮” 是李老师担当法律服务的座右铭。1992年通过第三届全国律师资格考试，1994年从事律师工作，办案区域遍及全国。2012年荣获“首届全国培训师大奖赛十佳培训师”称号。2013年5月李大发律师从山东省10000多名律师中脱颖而出，入选山东省司法厅律师讲师团。

李老师阅历丰富，曾深度参与企业管理，对企业经营比较了解，知道企业需要什么，所以讲出的课程不会是纸上谈兵。

**授课特色：**

李老师授课风趣幽默，剖析案例清晰，展现能力强，将枯燥的法律问题表达的生动形象，使学员乐于接受。作为律师中的培训师，培训师中的律师，李老师努力的目标就是把诉讼中“事后”诸葛亮的教训，拿到“事前”诸葛亮的讲台上来说，让学员防患于未然，最大限度化解企业经营风险。

**联系方式：中企联企业培训网
咨询电话：010-62885261 传真：010-62885218
联 系 人：潘宏利 13051501222
电子邮箱：phL568@163.com
网 址：**[**www.zqLpx.com**](http://www.zqLpx.com)

**报名表（复制有效）**

**公司及培训联系人信息**

公司全称（发票抬头） 电话

传真 地址 公司产品

姓名 性别 职务 E-mail 手机

**参加学员信息**

姓名 性别 职务 E-mail 手机

姓名 性别 职务 E-mail 手机

姓名 性别 职务 E-mail 手机

付款方式：□电汇/转帐 □现金 （在所选项上打“√”） 付款总金额

住宿预定（协助预订，费用自理）：

住房日期从 日入住至 日退房，房间数量

你对此课程的需求：