

行銷與採購的風險圖解與合約條款管理

行銷人注意，行銷人不可不知採購人的擔憂風險，強化你的銷售能力不在於三寸不爛之舌，而是參與採購人的社群、了解採購的憂慮，幫助她解決，建立好的供應關係，業務非你莫屬。採購人更應注意，每個採購人都知道，採購契約存在風險，但卻不清楚哪裡最易發生問題。契約條款也不是把責任都歸給對方就可以避免風險的。因為契約為雙方則合作的結果，是先針對這些已知的風險條款做好規劃，才有餘裕因應未知的風險。本課程針對過往經驗與預測可能的風險，從遠至近，從鬆至緊，從大到小，分別剖析並演示給學員，幫助建立合約整體風險的觀察步驟與風險內涵。做好相應的合約規劃，採購人應從合約管理循環建

【時 間】： 2024 年 5 月 10 日(五) 10:00~17:00 (12:00~13:00 休息 1 小時)

【地 點】： 外貿協會高雄辦事處 (高雄市民權一路 28 號 4-5 樓)

【費 用】： 新台幣\$ 3,000 元(含稅、學費、講義、午餐、電子版上課證明)

開課前 10 天完成報名者享早鳥價\$2,700 元，同公司 2 人(含)以上報名每人優惠價\$2,500 元

講 師： 姜 正 偉 老 師

曾任上市股份有限公司法務經理、行政經理兼採購及法務經理，現為瓦伯格管理顧問有限公司總經理，中華採購供應管理協會理事，26 年企業內法務工作與 9 年顧問工作實務經驗、產業橫跨航空業、製造業、工程業、服務業、科技業、生技產業、新能源事業、石化工業、餐飲業、各類投資事業！

課 程 大 綱

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1. 風險概說與分析圖說 | 12. 合約應避免的事項~爭議的風險源 |
| 2. 契約與法律的關係 | 13. 契約條件相關的風險 |
| 3. 供應商的能力問題 | 14. 議比價邀標通知或須知書 |
| 4. 互相意思表示一致的風險 | 15. 文件衝突的效力原則 |
| ● 訂單與合約的爭議 | 16. 有關契約的各種風險條款 |
| 5. 合約種類 | 17. 其他契約風險條款 |
| 6. 契約種類不同的風險要求 | ● 個別行業可能發生的特殊事件 |
| 7. 契約的特色條款 | 18. 如何降低違約的風險 |
| 8. 代理合約與經銷契約 | ● 解除或終止契約 |
| 9. 契約目的不同，風險規範重點會不同 | ● 文件的保存一舉證用途 |
| 10. 供應商選定的風險（風險示意圖略） | ● 風險發生帶來的傷害種類及如何彌補 |
| 11. 採購策略影響契約條件的製作 | |

【報名方式】 ① 掃描 QRcode 至官網線上報名

② 填表回傳 Fax：(07)336-3118

③ e-mail 至：sunda@taitra.org.tw

④ 電洽：07-3363113#20 高雄貿協 陳經理

公司名稱		連絡電話		統一編號	
地址			E-mail		
參加者姓名		職稱		手機號碼	

★ 請收到開課通知後再進行繳費 ★

繳費方式

☐ 郵政劃撥 (帳號：42142243，戶名：中華民國對外貿易發展協會高雄辦事處)

請傳真單據至(07)336-3118 並註明以下資訊：課程、公司名稱、參加者大名

☐ 即期支票/匯票 (抬頭：財團法人中華民國對外貿易發展協會)

掛號郵寄至：高雄市苓雅區民權一路 28 號 4 樓 外貿協會高雄辦事處 陳小姐收

☐ 信用卡付款：☐ VISA ☐ Master ☐ JCB

有效日期：____月____年

卡號：_____

持卡人親簽：

(信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業)

繳費金額

請手填總額：

