

行銷與採購的風險圖解與合約條款管理

行銷人若了解採購人的擔憂風險並幫助她解決，即能有效建立好的供應關係。本課程根據講師豐富的經驗來預測可能的風險，並分別剖析、演示給學員，涵蓋合約整體風險的觀察步驟與風險內涵。而風險圖略提供風險心智圖分析規劃，能快速強化行銷、客戶、採購與供應間的關係，讓 CRM & SRM 同時發揮。

【時 間】： 2025 年 3 月 17 日(一) 9:30~16:30 (共 6 小時，午休 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，現任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. 採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 | ● 結論 |

【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	

★ 滿 10 人開班，請收到開課通知後再進行繳費，謝謝您 ★

繳費方式	<input type="checkbox"/> 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)	
	<input type="checkbox"/> 電匯帳號：第一銀行高雄分行 (代號:007) 701-10-098693 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會	
	<input type="checkbox"/> 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	
	<input type="checkbox"/> 信用卡付款： <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB 有效日期：____月____年 卡號：____-____-____-____-____-____ (信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業)	持卡人親簽：
繳費金額	請手填總額 (若享優惠，請填優惠後金額)：	