

# 業務成交法律規定與契約條款實務

針對銷售的業務人員簽訂契約前應該要注意的問題，包含法律規定、契約條文要點，從實務的角度逐項解析，幫助業務人員在成交前小心規劃洽談的話術及成交策略，避免契約簽訂前的盲點，造成簽約後的爭議及可能的收款障礙。

契約中哪些重要條款是業務的重點？業務人員成交前瞭解遵法的原則與成交話術的規劃，可以幫助掌握銷售時應注意的契約要點條件，免去成交後的可能爭議與問題。



課程對象

業務銷售  
一般行政  
法務、  
銷售助理  
合約管理……

☐ 業務成交與契約成立（口頭成交、書面契約）

成交前確認公司的經營策略要件

☐ 成交前應該知道的法律規定（B2C、B2B）

☐ 重要但容易忽略？

1. 動機與目的

2. 價款未付清前，產品所有權歸賣方

☐ 所有的規定（如何確保付款）

1. 信用分級與信限

2. 付款條件的設計

☐ 防止違約的機制

1. 客戶違約時，有無反制的條款

2. 防止違約條款的设计

☐ 違約後的救濟機制（保全證據、保全債權）

☐ 契約公證與爭議解決

講師：姜正偉

現任：

企業法律顧問\專職講師\採購供應知識暨資訊交流平台創辦人\採購供應專業期刊『契約與談判專欄』主筆

產業經歷：

27年企業內法務實務經驗，橫跨製造業、工程業、服務業、科技業、生技產業、新能源事業、各類投資事業

證照：

國際商業暨合約管理協會(IACCM) 認證合格  
高級商業與合約管理經理人(CCMAP)

I Agree ☐

**3/22、23**(二、三)

**9:00~12:00**

(線上課程 3H/天，2 天共 6 小時課程)

軟體：Google Meet，課程前一天寄送上課連結，課程當日 8:40 開始測試連結

費用：原價 NT\$ 2,200 元(含學費、稅)；團報優惠：2 人報名並繳費 2,000 元/人

點擊報名：<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1110322f>

歡迎洽詢 (03)516-3333#18 陳先生或 E-mail：[hsinchu@taitra.org.tw](mailto:hsinchu@taitra.org.tw)

備註：1. 外貿協會(本會)保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震、疫情等)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息或中央、地方政府相關指示為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3. 若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後本會發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5. 本課程若未達一定人數即取消辦理，請留意本處相關通知或繳費信件。