

# 業務銷售合約 管理爭議案例實務


Cases Study of **SALE** Contracts Management

**2024.9.3** (二) 9:30~16:30


NT\$ 3,000元/人

8/20 前報名繳費2,700元/人；

團報2人(含)以上報名2,400元/人

 03-5163333#18 陳先生

 jefong@taitra.org.tw

 外貿協會新竹辦事處  
(新竹市光復路二段287號6樓)

合約的銷售方相對於買家，具有較多的合約主要義務，但權利卻只有收款一項為主，其餘都不甚影響合約的執行。合約爭議可能來自許多風險源，造成可能的損失或損害，企業銷售面臨著許多風險，本課程以銷售合約案例分享為主，分析契約簽訂條款的問題與簽訂後的合約管理作業，從合約整體管理的角度促進企業的銷售風險預測，部分案例亦可從採購角度進行瞭解，即所謂知己知彼，才是現代業務銷售人員應該具備的合約管理與談判能力。

更多豐富案例，精彩解析，幫助你快速掌握

## 姜正偉

現任：瓦伯格管理顧問公司總經理、專職講師、顧問；採購供應知識暨資訊交流平台創辦人\中華民國採購協會供應專業期刊專欄主筆

經歷：26年企業法務實務經驗，橫跨製造業、工程業、服務業、科技業、生技產業及新能源事業等各類投資事業。

## 目標

- ① 介紹常見合約管理爭議案例
- ② 分析與理解案例的管理因素
- ③ 掌握合約管理他山之石藉以攻錯，培養面對合約所生問題的能力
- ④ 有效的事前契約製作與事後的管理，防止不可控的風險損害發生或擴大

## 對象

業務人員、行銷人員、法務人員、合約管理人員

想學的，就是你 <https://events.taiwantrade.com/hsinchu1130903f>