**企业招投标与合同管理**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年5月18-19日（周六日）上海 2024年7月19-20日（周五六）北京  2024年11月16-17日（周六日）上海  培训讲师：Foy Song  课程费用：4800元/人（含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费）  招生对象：采购主管、合同经理及合同管理人员、项目经理及项目管理人员、销售经理及销售人员等。  友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询  课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00170.htm> |

课程背景：

随着市场竞争激烈程度的增加，开源节流成为市场的热点。采购已成为了一个重要的利润来源。采购市场的运作越来越规范化。采购领域内的相关的规范和相应的游戏规则是采购招标人员必备的知识。对于每天需要面对繁重的采购招标工作，解决实际问题的采购招标工作人员来说，往往无暇对繁杂的规范和规则等进行系统的归纳总结……

如何在遵循相应的游戏规则的前提下，提高采购招标工作效率，规避风险，制订完善的招标文件，设计科学合理的评标规则，控制局面，选择合适的供应商，确保质量、交期、成本和服务等目标，成为摆在我们面前的难题。

本课程以采购招标的基本流程为线索，重点对采购领域所涉及到的相关法律法规及相应的游戏规则进行了系统全面地归纳总结，并分享了外资企业在操作方面的实战经验。

课程收益：

 掌握规范的采购招标流程；

 学会何时采取何种方式获得报价

 学会邀请适当数量的供应商参与报价

 学会选择适当的评标办法，制定科学合理的评标规则；

 学会编制完善的招标文件并组织好采购招标、评标工作；

 分享外资企业在采购招标方面的实战经验。

 常见商务合同的管理重点和难点

 合同陷阱的识别与风险的防范

 商务合同纠纷的处理与对应

 合同管理的先进理念和流程

参训对象：

采购主管、合同经理及合同管理人员、项目经理及项目管理人员、销售经理及销售人员等。

授课特色：

丰富的世界500强公司的国际采购实践经验；对采购案例的深入研究使得培训课程有很强的针对性和实践指导性；卓越的领导力和先进的方法论让学员在学习知识的同时得到整体的提升。

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

一、招投标基本框架概述

 招投标的历史演进和意义

 采购寻源所遵循的主要步骤

 影响供应商获取与选择的主要维度

 如何选择适当的采购策略

 日常、杠杆、瓶颈和关键项目的寻源方法

二、招投标相关法律规范

 国际和国内招投标相关法律简介

 招投标法及实施条例解读和应用

 招投标中的注意事项

实战经验分享及案例分析

三、招标流程及关键控制点

 采购招标的流程概述

 如何进行采购规划

 怎样制作招标文件

 通过规范流程管理杜绝违规现象

 评估供应商的步骤和方法

 招标关键点及控制方法

实战经验分享及案例分析

四、企业采购招投标实务

 外企常用的招标采购方法

 招标中的商务谈判技巧

 招投标中的风险及分类

 如何识别和控制招标风险

实战经验分享及案例分析

五、投标博弈过程及应对

 投标博弈的基本理论

 供应商投标的常见策略

 从供应商投标角度理解招投标的关键点

 如何应对招投标的一些主要问题

实战经验分享及案例分析

六、合同的基本概念和常见类型

 要约与承诺的生效

 要约与承诺的撤回/取消

 合同的成立和生效条件

 企业常用合同形式

 采购订单的作用

七、合同的制作和签订

 如何描述标的

 价格条款的选择决策模型

 质量交付条款该如何制定

 保证金和违约金的规定

 合同一般条款的分析

 常用的合同模板讲解

 制作合同的技巧

 合同如何看上去美观

实战经验分享及案例分析

八、合同管理概述

 合同管理的原则

 合同管理的常见问题和对策

 合同进度的管理与控制方法

 合同管理人的职责

 合同管理中的供应商管理

 合同纠纷的解决方式

 合同终止与解除的管理与控制方法

 合同收尾工作

 如何防范合同欺诈

九、合同管理系统

 分散合同管理的挑战

 集中合同管理的利益

 如何设计合同管理系统

 合同管理系统实例分享

讲师介绍：Foy Song

 对外经济贸易大学学士

 超过22年跨国公司的国际采购和管理实践经验

 经历过国企、民企及外企各种体制的资深采购

先后在天狮集团、诺基亚、微软、培生等多家世界500强跨国公司任职超过22年

在天狮集团任采购部经理，主导了采购架构重组，并负责集团各项物资包括多个大型招投标项目的采购；在诺基亚和微软分别担任亚太区高级采购经理、全球品类管理经理，主管亚太区市场营销服务类采购，年采购金额超过3亿美元；在培生教育集团任大中国区采购总监，完成集中采购组织、流程、系统的建立和整合，品类管理和合同管理的实施。

主要负责过的工作和项目包括：

主导产业园区多业务单元大型工程、设备及物资招投标

设计和实施跨业务单元集中采购模式

建立亚太区间接采购体系和供应商管理体系

制定和实施全球采购战略

全球市场营销战略供应商整合

非生产物料品类管理战略和项目实施

采购团队技能水平识别和持续提升

对战略采购、品类管理和供应商管理有独到经验和见解

讲授过的课程：

《招投标和合同管理》《采购谈判方法和技巧》《构建卓越采购体系》《SRM供应商关系管理》