

ĐỀ XUẤT CUNG CẤP KHOÁ ĐÀO TẠO

HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

TRUNG TÂM HÒA GIẢI
THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VIỆT NAM
Thành viên Hội Luật quốc tế Việt Nam (VSIL)





THÔNG TIN CHUNG

1. Chủ đề
2. Mục tiêu đào tạo
3. Đối tượng đào tạo
4. Thời lượng, thời gian, địa điểm, hình thức đào tạo
5. Phí đào tạo

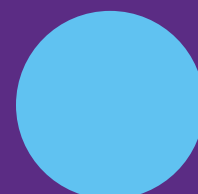
1.CHỦ ĐỀ

Kỹ năng đàm phán, soạn thảo Hợp đồng thương mại, phòng ngừa rủi ro và giải quyết tranh chấp hiệu quả.

(VICMC sẽ thiết kế chương trình theo yêu cầu và đặc thù hợp đồng của doanh nghiệp. Chương trình sẽ tập trung đào tạo về các loại hợp đồng khác nhau như: Hợp đồng mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ; Hợp đồng hợp tác kinh doanh; Hợp đồng góp vốn; Hợp đồng xây dựng, etc...)

2.MỤC TIÊU

- Học viên được nâng cao kỹ năng đàm phán, soạn thảo, rà soát, nhận diện rủi ro phát sinh từ Hợp đồng thương mại;
- Học viên được nâng cao kỹ năng và hướng dẫn giải quyết tranh chấp phát sinh từ Hợp đồng thương mại, tập trung vào loại hợp đồng doanh nghiệp yêu cầu;
- Học viên được tham gia thực hành, phân tích các tình huống tranh chấp thực tiễn, thảo luận để rút ra các bài học kinh nghiệm và lưu ý cho đơn vị mình;
- Học viên được thực hành đóng vai tình huống giả định.



3. ĐỐI TƯỢNG

Cán bộ làm kinh doanh, đầu tư, pháp chế có liên quan đến Hợp đồng thương mại.

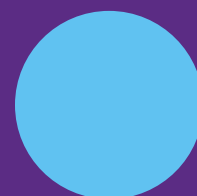
4. THỜI GIAN, ĐỊA ĐIỂM, HÌNH THỨC

- **Thời lượng:** 1-2 ngày (tùy theo yêu cầu của doanh nghiệp);
- **Thời gian:** theo yêu cầu của doanh nghiệp
- **Địa điểm:** theo yêu cầu của doanh nghiệp
- **Hình thức:** Trực tiếp hoặc trực tuyến hoặc kết hợp cả hai hình thức

5. PHÍ ĐÀO TẠO

Theo đàm phán, thoả thuận

(Mức phí thoả thuận bao gồm chi phí xây dựng chương trình chi tiết, chi phí xây dựng tài liệu, học liệu, tình huống thực hành và đóng vai, chi phí giảng viên và trợ giảng)



CÁC CHUYÊN GIA GIẢNG DẠY

*Đội ngũ giảng viên với nhiều năm kinh nghiệm thực tiễn trong
lĩnh vực Hợp đồng thương mại.*



Hoà giải viên

1

Trọng tài viên

2

Luật sư

3

Giảng viên

4

CHƯƠNG TRÌNH (DỰ KIẾN)

(Chương trình chi tiết sẽ được xây dựng sau khi ký Hợp đồng và khảo sát sơ bộ nhu cầu của doanh nghiệp và người học)

Khởi động: Thảo luận nhóm Hợp đồng thương mại và các rủi ro pháp lý

Kỹ năng soạn thảo, rà soát và nhận diện rủi ro từ Hợp đồng thương mại:

- Nhận diện và phòng ngừa rủi ro pháp lý của hợp đồng;
 - Những nguyên tắc cơ bản khi rà soát, soạn thảo Hợp đồng;
 - Rà soát các điều khoản cụ thể: đối tượng, chất lượng hàng hóa/dịch vụ, giá, giao nhận/nghiệm thu, thanh toán và chứng từ thanh toán, các điều khoản về phạt, bồi thường thiệt hại, hủy/chấm dứt hợp đồng, điều khoản bất khả kháng/hardship, các điều khoản giải quyết tranh chấp;
 - Thảo luận một số điều khoản thực tế;
 - Giới thiệu một số mẫu Hợp đồng thương mại
-

Một số nguyên tắc, phương pháp và kỹ năng đàm phán Hợp đồng thương mại; **Thực hành đàm phán** một số điều khoản Hợp đồng thương mại

Thương lượng, hoà giải, trọng tài, toà án: đâu là lựa chọn **phù hợp nhất** cho doanh nghiệp? **Một số kỹ năng giải quyết tranh chấp** bằng hoà giải thương mại, trọng tài thương mại

Đóng vai thực hành tình huống giải quyết tranh chấp từ Hợp đồng thương mại

LIÊN HỆ



0862 399 188 / 024 6671 6696



banthuky@vicmc.vn
secretariat@vicmc.vn



www.vicmc.vn



**Hà Nội: Tầng 6, Tòa nhà ICON4,
243A Đê La Thành, Phường Láng,
TP. Hà Nội, Việt Nam**

**TP. Hồ Chí Minh: Lầu 1, Tòa nhà
Harmony, Số 47-49-51, Phường
Khắc Khoan, Phường Tân Định,
TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam**

VICMC