

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO, KÝ KẾT, THỰC HIỆN VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI



01 ngày

08/08/2025 (Thứ 6)

Sáng từ 8h00 - 11h30

Chiều từ 13h30 - 17h00

**Toà nhà VCCI**

155 Nguyễn Thái Học, P.Tam Thắng,

TP.HCM

**GIẢNG VIÊN****Thạc sĩ. Luật sư Châu Việt Bắc**

MỤC TIÊU: Sau khi tham dự khoá học, học viên được nâng cao kiến thức về:

- Trang bị cho học viên các kỹ năng cần thiết để nắm bắt được các quy định liên quan của pháp luật về hợp đồng và thực hiện hợp đồng;
- Nắm vững chi tiết, tường tận và sâu sắc mọi vấn đề về pháp lý thực tiễn, kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng mua bán được chuẩn mực, tránh được các rủi ro có thể phát sinh;
- Nhận diện, phòng ngừa, hạn chế rủi ro pháp lý phát sinh trong quá trình đàm phán, soạn thảo, ký kết, thực hiện và thanh lý các loại hợp đồng trong hoạt động kinh doanh;
- Kinh nghiệm xử lý những vấn đề phát sinh khi thực hiện hợp đồng và cách thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong hợp đồng.

NỘI DUNG

CHUYÊN ĐỀ 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

1. Khái niệm phân loại hợp đồng và nguồn luật điều chỉnh
2. Hiệu lực của hợp đồng và hợp đồng vô hiệu
3. Giao kết hợp đồng
4. Thực hiện hợp đồng.

CHUYÊN ĐỀ 2: KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

1. Vai trò của đàm phán trong giao kết Hợp đồng thương mại
2. Các hình thức đàm phán
 - Đàm phán trực tiếp
 - Đàm phán qua thư tín
 - Đàm phán qua điện thoại
3. Các thông tin cần chuẩn bị để tiến hành đàm phán thương mại
4. Thông tin liên quan đến nội dung đàm phán (thị trường, đối tác, hàng hóa, đối thủ cạnh tranh...)
5. Chuẩn bị nhân sự đàm phán
6. Chuẩn bị chiến lược, chiến thuật đàm phán

7. Các nguyên tắc cơ bản trong đàm phán
8. Các lỗi thường gặp trong đàm phán
9. Lựa chọn chủng loại Hợp đồng sẽ ký kết.

Thực hành tình huống thực tế.

CHUYÊN ĐỀ 3: NHỮNG LƯU Ý KHI ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

1. Nguyên tắc và phương thức đàm phán
2. Các điều kiện đảm bảo hợp đồng
 - Hình thức, nội dung, năng lực chủ thể ký kết hợp đồng
 - Điều khoản số lượng, khối lượng
 - Điều khoản thanh toán
 - Điều khoản , phương thức giải quyết tranh chấp.
3. Các nguyên tắc áp dụng pháp luật trong hợp đồng
 - Nguyên tắc luật chung, luật riêng (luật đặc thù)
 - Nguyên tắc chọn luật thương mại của bên không nhằm mục đích sinh lợi trong giao dịch với thương nhân
 - Nguyên tắc áp dụng điều ước quốc tế, pháp luật nước ngoài, tập quán thương mại quốc tế
 - Nguyên tắc áp dụng thói quen, tập quán, án lệ, lệ công bằng trong hoạt động thương mại.
4. Thẩm định đối tác và đối tượng của hợp đồng
5. Những lưu ý về pháp lý khi đàm phán, soạn thảo hợp đồng TMQT.

Thực hành rà soát hợp đồng thương mại thực tế.

CHUYÊN ĐỀ 4: KỸ NĂNG NHẬN DIỆN RỦI RO VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

6. Các rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng
7. Kỹ năng nhận diện và xử lý rủi ro
8. Kỹ năng xử lý vi phạm hợp đồng
9. Kỹ năng giải quyết tranh chấp hợp đồng.

Thực hành tình huống giải quyết tranh chấp.

Q&A.