

环境和出口合同谈判

目标受众

在国际环境中工作的项目管理者 and 顾问

目标

- 设计最适合需要的合同
- 辨明能够促使谈判成功的关键机制和主要技术
- 根据所属地理位置确认谈判双方不同的习惯和观点

巴黎	2008年10月13日星期一到10月17日星期五	登记: 电话: +331 42 51 61 16 传真: +331 42 51 61 31	48019	3400 欧元加增值 税, 包括午餐
-----------	---------------------------------	---	--------------	-------------------------------

协调人: M. Bruno de CAZALET 布鲁诺·德卡札列/ Avocat - Gide Loyrette Noue 法国基德律师事务所
 M. Jean-Pierre LORRAIN 让·皮埃尔·洛兰先生/ Consultant
 项目经理: Jean-Olivier LAVAL 让·奥利维尔·拉瓦勒 / Consultant Associé - Ponts Formation Edition

10月13日星期一

环境和国际贸易关系的演变

- 回顾和最近的演变
- 竞争规则

M. LORRAIN
洛林先生

国际法律环境

- 不同的法律体系
- 现阶段国际关系运用的规则

M. de CAZALET

德卡札列先生

10月14日星期二

不同的合同：从合同服务到委托管理

- 合同的一般类型
- 不同的立约计划
- 建筑合同
- 服务和特许经营合同

M. LORRAIN 洛林先生

10月15日星期三

合同的主要条款

- 技术和商业职责
- 财务职责
- 债务, 担保和处罚

Gilles de SORIA
August & Debouzy

项目的财务方面

- 不同的项目筹资
- 风险管理和新的趋势

M. LORRAIN 洛林先生

10月16日星期四

合同谈判

- 谈判的关键机制
- 谈判技巧

具体练习

Mme SUSSMANN 苏斯曼太太
Négociateurs Associés

10月17日星期五

信用出口代理机构、国际组织和出口信贷保险公司 Coface 所扮演的角色和所持观点

Mme MAHE O'CHINAL
Coface Expert

仲裁和诉讼解决

Melle ANTONIETTI
Gide Loyrette Nouel
法国基德律师事务所

Practical case 具体案例

M. LORRAIN 洛林先生