

# 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方不同的习惯和观点

|           |                                 |                                                     |              |                               |
|-----------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------|-------------------------------|
| <b>巴黎</b> | <b>2009年10月12日星期一到10月16日星期五</b> | 登记:<br>电话: +331 42 51 61 16<br>传真: +331 42 51 61 31 | <b>49019</b> | <b>3550 欧元加增值<br/>税, 包括午餐</b> |
|-----------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------|-------------------------------|

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12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13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14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15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16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