

課程名稱：17979_中小企業商務契約實務與風險控管 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**中小企業主、公司經營者、新創團隊創辦人、企業法務/商務開發人員。原因在於課程針對企業經營過程中最常遇到的商業簽約、合約擬定與審閱進行實務解析。
- **能力門檻：**入門。無須具備深厚的法律背景，講師會以實務故事與白話邏輯講解合約觀念與談判架構。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：為什麼要擬定與簽訂合約？** — 探討口頭協議與白紙黑字舉證的差異、防止違約與風險控管觀念。
 - **章節二：擬定與審閱合約的核心邏輯** — 掌握議約能力（Bargaining Power）、釐清交易主要目的、預想最糟糕狀況與防禦措施。
 - **章節三：商業條款與法律條款拆解** — 解析當事人權限、懲罰性違約金、附件效力、管轄法院與中英文版本適用順序。
 - **章節四：常見商業合約實務條款解析** — 深入剖析廣告/網紅業配合約、代言合約、技術/合夥合作合約、經銷與代理合約之關鍵風險條款。

3. 必備前置知識清單

- **基本的商業合作流程觀念：**了解企業日常營運中如採購、外包、行銷或加盟等基本商業互動關係即可。

4. 專有名詞與概念辭典

- **議約能力（Bargaining Power）：**指在合約談判中決定條款的主導地位。通常由「出錢的一方」或擁有「獨佔/寡佔商品或服務」的一方掌握較高的議約權。

- **懲罰性違約金**：於合約中預先約定違約時的固定賠償金額。主要目的在於降低日後至法院訴訟時的「損害賠償舉證責任」，通常建議用於極重視的核心事項（如維護形象或競業禁止）。
- **經銷與代理之差異**：經銷為「買斷貨品」，經銷商需自負盈虧與庫存風險；代理則「未買斷貨品」，代理商代表品牌商販售且不承受商品庫存之自負盈虧。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：商務開發經理（BD）、法務審約人員、企業經營管理主管
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **商務合約風險評估能力**：能獨立識別合作案中最壞狀況，並訂定對應的防禦方案與懲罰性違約金。
 - **商業談判與條款擬定能力**：能根據議約地位主導合約出具，並正確編排商業條款、附件規格與管轄法院等法律防線。