

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐỒNG THÁP
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CỘNG ĐỒNG ĐỒNG THÁP



GIÁO TRÌNH

**MÔN HỌC: ĐÀM PHÁN VÀ SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG
KINH DOANH**

**NGÀNH, NGHỀ: NGHIỆP VỤ BÁN HÀNG
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 511/QĐ-CD-ĐT ngày 24 tháng 12 năm 2020
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp)*

Đồng Tháp, năm 2020

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU

Bài giảng được dựa trên kế thừa nội dung của các tác giả lớn, và các văn bản luật đang có giá trị hiệu lực hiện hành. Đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh gần như là nội dung chuẩn hóa thường được gắn với các chương trình đào tạo khối ngành kinh tế. Giai đoạn đầu tiên của một hợp đồng giao dịch thương mại là bước soạn thảo, đàm phán giao kết hợp đồng, đây là một bước rất quan trọng trong quá trình giao dịch. Nếu việc soạn thảo không được giải quyết tốt thì khi đàm phán, giao kết hợp đồng thương mại sẽ phát sinh nhiều rủi ro tiềm ẩn, gây thất thoát cho doanh nghiệp. Quá trình đàm phán cần hiểu rõ các quy trình rõ ràng để từ đó có các giải pháp chính và giải pháp thay thế khi cần.

Soạn thảo hợp đồng giúp thể hiện các nội dung đã đàm phán thành minh chứng cụ thể, giúp các bên có căn cứ thực hiện theo. Đồng thời còn là chứng cứ khi có tranh chấp xảy ra, dựa vào đó để các bên tự bảo vệ quyền lợi cho mình. Do đó, đây là môn học phối hợp và bổ trợ cho nhau, giúp phát huy hiệu quả cao cho những đại diện đàm phán. Cũng như bổ trợ kiến thức giúp nhìn nhận và đánh giá rủi ro hợp đồng, để tránh bị động, thiệt hại xảy ra khi bản thân người đàm phán chưa có nhiều kinh nghiệm.

Đồng Tháp, ngày 29 tháng 10 năm 2020

Tham gia biên soạn

1. Lê Thị Thùy Trang
2. Lê Thuận Thái

MỤC LỤC



Contents

LỜI GIỚI THIỆU	1
Chương 1: TỔNG QUAN VỀ ĐÀM PHÁN VÀ SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG KINH DOANH	5
1. Các khái niệm :	5
1.1. Khái niệm về đàm phán, đàm phán trong kinh doanh.....	5
1.2. Khái niệm về hợp đồng, hợp đồng kinh doanh và soạn thảo hợp đồng	6
2. Vai trò của đàm phán kinh doanh.....	7
3. Vai trò của soạn thảo hợp đồng kinh doanh.....	7
4. Mối quan hệ giữa đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh:.....	7
Chương 2 : NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN TRONG ĐÀM PHÁN	9
1. Các nguyên tắc đàm phán	9
2. Các kiểu đàm phán	9
2.1. Các kiểu tiếp cận vấn đề.....	9
2.2. Các kiểu đàm phán.....	9
3. Các hình thức đàm phán HĐ kinh doanh.....	10
3.1. Đàm phán bằng thư tín (văn bản) :	10
3.2. Đàm phán qua điện thoại/điện tử.....	12
3.3. Đàm phán bằng cách gặp mặt trực tiếp.....	12
4. Các kỹ năng cơ bản trong đàm phán hợp đồng kinh doanh.	13
5. Các giai đoạn đàm phán.....	13
5.1. Chuẩn bị.....	13
5.2. Xây dựng mối quan hệ với đối tác.....	14
5.3. Trao đổi thông tin.....	14
5.4. Đề ra các lựa chọn.....	14
5.5. Đạt được một thỏa thuận	14
6. Các chiến thuật trong đàm phán thương lượng.....	14
7. Những yếu tố rào cản ảnh hưởng đến đàm phán thương lượng và phương thức tháo gỡ.....	15
7.1. Những điều cần tránh trong đàm phán.....	15
7.2. Các nguyên tắc dẫn đến thành công trong ĐP.....	15
7.3. Những vấn đề lưu ý trong đàm phán kinh doanh.	15
8. Thực hành đàm phán theo tình huống	16
Chương 3: NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN TRONG SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG KINH DOANH.....	17

1.	Yêu cầu về hình thức và cấu trúc hợp đồng.....	17
1.1.	Hình thức hợp đồng thương mại:.....	17
1.2.	Cấu trúc của hợp đồng thương mại:.....	19
2.	Yêu cầu về nội dung hợp đồng thương mại :.....	19
2.1.	Căn cứ pháp luật được ghi trong hợp đồng thương mại	20
2.2.	Chủ thể, ký kết và ủy quyền ký kết hợp đồng thương mại	21
2.3.	Những điều khoản cơ bản trong hợp đồng thương mại	21
2.4.	Các trường hợp vô hiệu của hợp đồng:	26
3.	Các bước soạn thảo hợp đồng:	30
	Trong đó:.....	30
4.	Các kỹ năng cơ bản của soạn thảo hợp đồng.	31
5.	Cách thức soạn thảo hợp đồng và phòng tránh rủi ro trong soạn thảo hợp đồng kinh doanh.....	31
5.1.	Tìm hiểu kỹ, đầy đủ các quy định của pháp luật về hợp đồng và các quy định có liên quan đến giao dịch khi ký kết, thực hiện hợp đồng.	32
5.2.	Tuân thủ đúng và đầy đủ các quy định về hình thức của hợp đồng về chủ thể tham gia ký kết hợp đồng.....	32
5.3.	Tìm hiểu kỹ đối tác trước khi chính thức đặt bút ký kết hợp đồng.	33
5.4.	Soạn thảo nội dung hợp đồng phải chặt chẽ, đầy đủ nội dung cơ bản và ngôn ngữ phải chính xác.....	33
5.5.	Nội dung của hợp đồng không được vi phạm điều cấm của pháp luật và trái đạo đức xã hội.....	34
5.6.	Áp dụng các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng đã được pháp luật quy định.	34
5.7.	Nhờ luật sư hoặc người có kinh nghiệm, chuyên môn về lĩnh vực giao kết hợp đồng, tư vấn trong lĩnh vực soạn thảo hợp đồng.....	35
6.	Thực hành soạn thảo một số hợp đồng thông dụng trong kinh doanh. ..	35
	TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	46

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Phân loại hợp đồng và hình thức đi kèm	18
--	----

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh

Mã môn học: MH23KX5340119

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ (Lý thuyết: 13 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra thường xuyên, định kỳ: 2 giờ; Ôn thi : 1 giờ (LT); Thi/kiểm tra kết thúc môn học: 1 giờ(LT), hình thức: tự luận (viết)).

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Là môn khoa học chuyên ngành bắt buộc trong nội dung chương trình đào tạo ngành trung cấp nghiệp vụ bán hàng, được bố trí giảng dạy sau các môn học cơ sở.
- Tính chất: Là môn học cung cấp các kiến thức về quá trình chuẩn bị trước trong và sau khi đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh, thực hiện đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh, hiểu và dự phòng các rủi ro trong đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh.
- Ý nghĩa: hiểu được tầm quan trọng của soạn thảo hợp đồng và đàm phán hỗ trợ công việc kinh doanh như thế nào, và hiểu quá trình vận hành đàm phán và soạn thảo hợp đồng hiệu quả.

Chương 1: TỔNG QUAN VỀ ĐÀM PHÁN VÀ SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG KINH DOANH

Mã chương MH23-01

Giới thiệu

Đàm phán, soạn thảo, ký kết hợp đồng là một trong những yếu tố cơ bản, giúp doanh nghiệp duy trì sự ổn định và thành công trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình. Soạn thảo, đàm phán giao kết hợp đồng thương mại là bước quan trọng quyết định việc thành công của việc giao kết hợp đồng. Chính vì nó là cơ sở để phát sinh quyền và nghĩa vụ của hai bên trong quá trình thực hiện hợp đồng nên nếu không hiểu rõ cách thức xác lập thì sẽ tiềm ẩn những rủi ro khó giải quyết, ảnh hưởng đến kết quả mong muốn của một trong các bên. Giai đoạn đàm phán hợp đồng được coi là giai đoạn quan trọng nhất của quá trình hợp tác, việc hợp tác có thành công và hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào kết quả của cuộc đàm phán. Bởi lẽ, các nội dung được các bên thống nhất trong cuộc đàm phán sẽ là những nội dung được quy định trong bản hợp đồng hay thỏa thuận hợp tác. Tuy nhiên, các rủi ro cho một trong hai bên trong quá trình hợp tác cũng nằm ở chính giai đoạn này. Việc đàm phán hợp đồng đòi hỏi người đàm phán phải có am hiểu nhất định về lĩnh vực mà các bên dự định hợp tác, đặc biệt là các vấn đề pháp lý đối với các nội dung này.

Mục tiêu:

- Kiến thức:
 - Khái niệm cơ bản về đàm phán và soạn thảo hợp đồng.
 - Trình bày vai trò của đàm phán và soạn thảo hợp đồng trong kinh doanh.
 - Giải thích được mối quan hệ giữa đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh.
- Kỹ năng: phân biệt các khái niệm thuật ngữ trong đàm phán, soạn thảo hợp đồng.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: có tinh thần tự học và làm việc nhóm tốt, tự sắp xếp hoàn thành các nhiệm vụ được giao.

Nội dung chính:

1. Các khái niệm :

1.1. Khái niệm về đàm phán, đàm phán trong kinh doanh

* Khái niệm về đàm phán là phương tiện cơ bản để đạt được cái mà ta mong muốn từ người khác, hay Là những thỏa thuận của ta và đối tác có những quyền lợi có thể được chia sẻ và có những quyền lợi đối kháng.

* Đàm phán là hành vi và quá trình mà người ta muốn điều hòa quan hệ giữa các bên, thỏa mãn nhu cầu của mỗi bên, thông qua hiệp thương mà đi đến ý kiến thống nhất

* Đàm phán trong kinh doanh là hành động :

- Hội đàm với một hoặc nhiều bên để đi đến các thỏa thuận
- Dàn xếp phương thức trao đổi thông qua hợp đồng
- Chuyển giao quyền sở hữu theo luật định cho một hoặc nhiều bên khác để đổi lấy các giá trị sẽ nhận được
- Hoàn thiện và giải quyết thành công các tồn tại của các quá trình thực hiện hợp đồng.

1.2. Khái niệm về hợp đồng, hợp đồng kinh doanh và soạn thảo hợp đồng

Khái niệm hợp đồng theo Bộ luật dân sự 2015 quy định tại Điều 385, theo đó:

Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự.

Ngoài ra, theo Bộ luật dân sự 2015 thì thông tin trong giao kết hợp đồng gồm:

Thứ 1. Trường hợp một bên có thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia thì phải thông báo cho bên kia biết.

Thứ 2. Trường hợp một bên nhận được thông tin bí mật của bên kia trong quá trình giao kết hợp đồng thì có trách nhiệm bảo mật thông tin và không được sử dụng thông tin đó cho mục đích riêng của mình hoặc cho mục đích trái pháp luật khác.

Thứ 3. Bên vi phạm quy định tại khoản 1, khoản 2 Điều này mà gây thiệt hại thì phải bồi thường.

Thương mại là hoạt động trao đổi của cải, hàng hóa, dịch vụ, kiến thức, tiền tệ v.v giữa hai hay nhiều đối tác, và có thể nhận lại một giá trị nào đó (bằng tiền thông qua giá cả) hay bằng hàng hóa, dịch vụ khác như trong hình thức thương mại hàng đổi hàng. Trong quá trình này, người bán là người cung cấp của cải, hàng hóa, dịch vụ... cho người mua, đổi lại người mua sẽ phải trả cho người bán một giá trị tương đương nào đó.

Hợp đồng kinh doanh (thương mại) là hợp đồng được kí kết giữa các chủ thể kinh doanh với nhau hoặc với các bên có liên quan để triển khai hoạt động kinh doanh của mình.

Hợp đồng kinh doanh có các dấu hiệu sau:

Một bên trong quan hệ hợp đồng là chủ thể kinh doanh, tức là các tổ chức, cá nhân được cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh để tiến hành các hoạt động kinh doanh thu lợi nhuận;

Hợp đồng được kí kết để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của bên chủ thể kinh doanh;

Hình thức của hợp đồng có thể bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể.

Tên gọi của hợp đồng thương mại

Tên gọi của hợp đồng thường dựa vào đối tượng của hợp đồng, loại hợp đồng (hợp đồng mua bán, hay cung ứng dịch vụ, đầu tư/hợp tác...) và các văn bản pháp luật chung, pháp luật chuyên ngành như sau:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa (Điều 24 Luật Thương mại 2005) có thể dùng trong hoạt động mua-bán của doanh nghiệp và đối tượng của hợp đồng là hàng hóa.
- Hợp đồng dịch vụ/ hoặc Hợp đồng cung ứng dịch vụ (Điều 74 Luật Thương mại 2005;) đối với trường hợp doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cho khách hàng (khách hàng có thể là cá nhân/pháp nhân/tổ chức).
- Hợp đồng đầu tư;
- Hợp đồng xúc tiến thương mại;
- Hợp đồng dịch vụ quảng cáo thương mại (Điều 110 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng dịch vụ trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ (Điều 124 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng dịch vụ hội chợ, triển lãm thương mại (Điều 140 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng đại diện cho thương nhân (Điều 142 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng uỷ thác ((Điều 159 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng đại lý (Điều 168 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng gia công (Điều 179 Luật Thương mại 2005),

- Hợp đồng dịch vụ tổ chức đấu giá hàng hoá (Điều 193 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng dịch vụ quá cảnh (Điều 251 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng cho thuê hàng hoá (Điều 274 Luật Thương mại 2005),
- Hợp đồng nhượng quyền thương mại (Điều 285 Luật Thương mại 2005)
- Hợp đồng vận chuyển.

Khái niệm soạn thảo hợp đồng thương mại là hoạt động thực hiện soạn thảo các nội dung cụ thể vào văn bản cụ thể được gọi là hợp đồng theo các quy định của Luật thương mại và Luật dân sự điều chỉnh, nhằm mục đích điều chỉnh các hoạt động trong giao dịch kinh doanh.

2. Vai trò của đàm phán kinh doanh.

Thực tế có thể thấy việc đàm phán mang lại kết quả tốt trong nhiều trường hợp và trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Kinh doanh là một cuộc chiến cạnh tranh giữa các đối thủ. Tất cả đều hướng đến mục đích là bán được nhiều sản phẩm với giá hời nhất. Những ai thực sự giỏi, cung cấp dịch vụ chất lượng tốt, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng sẽ là người chiến thắng.

Việc đàm phán trong kinh doanh sẽ giúp người bán hàng đạt được mục tiêu cụ thể như:

- Đàm phán giúp ký kết được hợp đồng, mua bán với giá phù hợp;
- Đàm phán giúp giải quyết các mâu thuẫn trong kinh doanh;
- Đàm phán giúp kết nối doanh nghiệp và người dùng.

3. Vai trò của soạn thảo hợp đồng kinh doanh

- Giúp ghi nhận các thỏa thuận kinh doanh chi tiết, rõ ràng cho các bên cùng thực hiện theo như đã thỏa thuận, tránh thực hiện sai gây ảnh hưởng hai bên.
- Hợp đồng là chứng cứ thiết thực trong trường hợp tranh chấp hợp đồng cũng như trong việc phân giải của Tòa án.
- Hợp đồng là căn cứ để xác lập quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong thực hiện hợp đồng.
- Là điểm tựa niềm tin trong kinh doanh, giúp các đơn vị kinh doanh giữ uy tín với nhau trong kinh doanh tốt hơn do có chịu trách nhiệm pháp lý.

4. Mối quan hệ giữa đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh:

- Đàm phán thành công cung cấp các nội dung chi tiết chắc chắn cho soạn thảo hợp đồng kinh doanh. Nếu chỉ đàm phán suôn không có minh chứng đi kèm rủi ro trong kinh doanh tăng lên do hủy thỏa thuận giao kèo hoặc không có chứng cứ để kiện đòi bồi thường khi một bên bội ước các thỏa thuận. Đàm phán là tiền đề để làm rõ các nội dung chi tiết cho hợp đồng, giúp hợp đồng rõ ràng và chặt chẽ.
- Hợp đồng là minh chứng về mặt pháp lý giúp các bên giữ uy tín trong thực hiện các giao dịch đàm phán, là thỏa thuận chi tiết cụ thể buộc các bên phải làm. Đồng thời là căn cứ pháp lý để kiện giải quyết khi có tranh chấp xảy ra. Hợp đồng còn mang ý nghĩa bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên khi tham gia vào quan hệ kinh doanh.
- Do đó đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh gần như là hai bộ phận hỗ trợ đắc lực tương hỗ cho nhau, thiếu một trong hai có thể dẫn đến đàm phán không thực hiện hoặc hợp đồng không đúng ý đối tác, phải chỉnh sửa bổ sung hay bất đồng quan điểm, làm mất lòng mối quan hệ trong kinh doanh lâu dài.

Câu 1 : Trình bày khái niệm về hợp đồng kinh doanh. Nêu vai trò của hợp đồng trong kinh doanh.

Câu 2 : Trình bày mối quan hệ giữa đàm phán và soạn thảo hợp đồng kinh doanh

TaiLieu.vn