



# 行政及管理人員 實用法律課程

## Essential Laws for Managers and Executives

本系列包括三個獨立單元課程，專為行政及管理人員度身訂造，使學員於短時間內，掌握一些商業上常遇法律問題之要旨，令企業避開可能發生的法律錯誤或責任；系列中亦包括商業談判和調解技巧單元，協助行政及管理人員掌握商業談判和調解技巧，令他們在業務磋商及人事管理方面事半功倍。

- 單元一：中國內地及香港實用商業法律 (24 小時)
- 單元二：商業談判和調解技巧 (24 小時)
- 單元三：商業合同法 (12 小時)

本法律課程正申請：  
香港律師會 CPD 學分  
香港工業專業評審局 (PVCHK) 學時  
香港商業專業評審中心 (PVCBS) 學時



### 課程對象

企業負責人、董事、高級行政人員、部門主管、項目經理、業務經理、人力資源經理、財務及法律顧問。

### 授課語言

課程以廣東話授課，講義以英文編寫。

### 證書

學員完成課程單元出席率達75%將獲頒發企業經管人才發展中心修業證書。

### 課程優惠

(1) 2人同時報讀任何一個單元均可享7折優惠

(2) 以下報名者報讀任何一個單元均可享9折優惠

總裁協會會員 香港工業專業評審局會員 香港商業專業評審中心會員 香港律師會會員 理工大校友及教職員

以上優惠不可與優惠券共用

## 單元一：中國內地及香港實用商業法律 (A2131)

日期：2010年11月27日至12月18日(逢星期六，共4課)

時間：上午9時30分至下午5時(共24小時)

### 課程簡介

本課程為經常與中國內地企業進行商業交易的學員，介紹內地及香港實用商業法律的實務操作和法律。修讀本課程，學員能夠掌握解決商業法律問題之要旨，以避開因應內地法律與香港法律制度的分歧和矛盾所可能引致的法律錯誤。此外，學員亦可透過此課程加深對香港及中國法律制度的認識，了解它們之間的相互作用和在商業上的實際比較。此外，本課程亦幫助學員從內地及香港法律中制定一套保護本身商業的應對策略和解決糾紛的方案。

### 課程特色

本課程採用互動學習形式，透過講課、案例研究和小組討論，使學員明白兩地法律的原則，並在現實情況善加應用。

### 課程對象

參與中國內地商業交易和業務的企業負責人、董事及高級行政人員、中小型企業、中國內地的財務顧問和投資者，及有興趣或參與中國內地營商活動的人士。

### 課程目的

學員成功修畢本課程，可以：

- 了解內地和香港商業交易和業務的主要法律
- 懂得如何運用實際及有效的方法訂定和評估業務的方案
- 熟悉兩地商業法律之間的差異和矛盾
- 明白如何應對及避免涉及兩地法律糾紛而引起的商業錯誤
- 清楚怎樣在日常工作處理商業事務和糾紛



### 課程內容

#### 法律制度簡介

- 法律根源
- 民事和刑事法律
- 內地與香港的法律制度
- 內地與香港的法規
- 內地與香港的法院

#### 公司及企業法規

- 公司、企業和商業實體的類別
- 內地及香港公司之合營法規
- 內地及香港公司和企業成立法律與程序
- 內地與香港公司和企業法人法規及管理法律
- 公司和商業體申請清盤法律和程序

#### 商業交易的法規

- 合同法
- 擔保法
- 法律賠償
- 匯票、票據法
- 代理法

#### 解決商業糾紛

- 法律權益侵犯
- 調解
- 訴訟
- 紛爭解決機制
- 仲裁

## 單元二：商業談判和調解技巧 (A2130)

日期：2011年1月8至29日(逢星期六，共4課)

時間：上午9時30分至下午5時(共24小時)

### 課程簡介

商界人士經常需要進行業務協商及談判。事實上，若要取得成功，在決策和協議上取得談判對手的共識至為重要。而在日常的商業環境中，任何行業的團隊成員都需要對怎樣參與談判和調解具有正確的認識和掌握相關的技巧。本課程針對企業需求而設計，透過講學和互動工作坊，讓學員提升個人及商業的談判和調解技巧，並施用於日常工作環境，以期取得滿意的成績。

### 課程特色

本課程採用互動學習形式，透過講學、案例討論、情境研究和練習，使學員掌握實際情況所涉及的理論與原理。

### 課程對象

企業管理人員、參與商業交易的項目經理、人力資源經理、財務顧問及有興趣或參與商業談判和調解的人士。

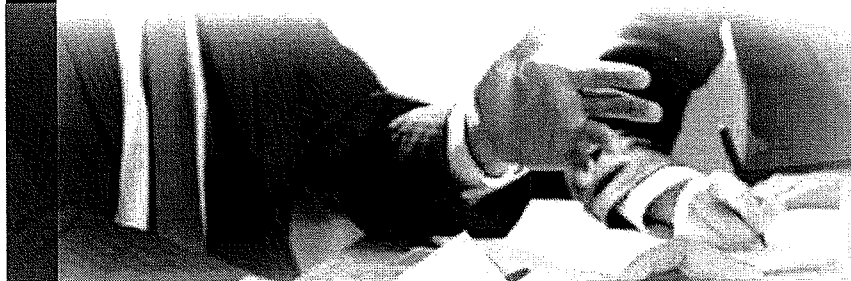
### 課程目的

學員成功修畢本課程，可以：

- 把握商業談判和調解的理論與方法
- 懂得如何取得共識及有效地進行商業談判及調解
- 了解如何在商業談判運用已確立的技術
- 清楚和避開進行談判和調解時常犯的錯誤
- 提高個人及商業層面的溝通力和說服力
- 懂得如何處理日常工作的衝突和爭端

### 課程內容

- 談判的意義和有效的方法
- 重新認識商業糾紛和分歧
- 了解取得雙贏共識的關鍵
- 準備談判協議之外的最佳替代方案(BATNA)
- 以立場及利益為基礎的談判之分別
- 談判策略和應對戰術的使用與制定
- 商業調解的發展現況及趨勢
- 商業調解的關鍵原則和操作理論
- 商業調解的程序和實踐
- 準備和規劃調解參與方案
- 訂立及測試解決商業糾紛的選擇
- 處理在談判過程中困難和困難製造者
- 怎樣成為有效力的調解員



## 單元三：商業合同法 (A2135)

日期：2011年2月19及26日(逢星期六，共2課)

時間：上午9時30分至下午5時(共12小時)

### 課程簡介

現今，從事各商業活動的管理人及行政人員要有效地履行職責，具備法律知識是不可缺乏的一環。本課程為學員提供全面的合同法知識與實務。為進一步提升學員的認識，及促使他們能於工作中充份發揮功用，本課程內容更著重討論日常商業交易中必會遇見的合同類別和條款。透過參與課程，學員會認識到包括採購商品、服務、及主要商業交易各式合同和重要條款的重點，從而有助訂立符合本身商業利益的相關合同。此外，課程包括香港和外地的主要判例，令學員可以好好計劃和把握解決合約糾紛的手段。

### 課程特色

本課程採用互動學習形式，透過講座、案例研討和小組討論，學員了解兩地法律的原則，得以在現實生活輕鬆地應用出來。

### 課程對象

企業管理人員和業務經理、中小型企業董事、參與商業交易和業務的行政人員、參與企業業務的財務顧問及有興趣了解商業合同法最新發展人士。

### 課程目的

學員修畢本課程，可以：

- 掌握合同法的基本概念
- 熟悉商業合同常見的術語
- 理解香港和外地商業交易案中之法律原理
- 懂得如何處理合同上的糾紛
- 運用相關知識以草擬符合商業利益的合同條款
- 處理在其工作上有關合約上的事務和糾紛

### 課程內容

#### 合同法的基礎知識和實務

- 合同法基礎法則
- 合同類別
- 違反合同
- 終止合同
- 有效合同的要素
- 合同條款
- 違反合同的法律賠償

#### 商業合同及商業糾紛的解決

- 訂立商業合同要訣
- 免責及限責條款
- 預先算定毀約賠償條款
- 重點案例及規管法律
- 價格和付款
- 終止合約及法律後果
- 擔保和補償條款
- 合同糾紛解決手段

### 導師簡介

香港理工大學企業經管人才發展中心客席講師

### 蘇國良大律師

蘇國良先生為英國 CEDR 認可調解員，擁有中國法學碩士和英國法學學士學位，是香港執業大律師及特許工程師，並從事建築和商業訴訟和仲裁多年。蘇先生熟悉香港和中國內地法律制度、執法環境和法律實務操作等方面的差異，具有處理兩地法律事務的豐富經驗。

此外，蘇先生亦是多家香港與中國內地機構之表列專家/仲裁員/調解員，及澳門世界貿易中心仲裁中心之表列仲裁員/調解員。在2008年，蘇先生出任香港國際仲裁中心秘書長，直至2010年5月。他現時是聯合調解專線辦事處之義務秘書及香港大律師公會非訴訟爭議解決委員會的主席。

蘇先生具有豐富的教學經驗，由2002年開始已經常為不同企業、專業團體及政府部門進行演講或培訓；他目前亦是香港大學的客席教授。

香港理工大學企業經管人才發展中心客席講師

### 黃添偉大律師

黃添偉先生於2002年在香港獲認許為執業大律師，他亦是一名認可調解員，擅於處理有關土地物權、商業合同、中港商業糾紛、知識產權、醫療疏忽及人身傷亡的案件。他並且是香港大律師公會內地事務委員會委員，經常往來內地進行各種業務及學術上的交流。此外，黃先生也經常參與涉及香港及內地法律之培訓工作。

香港理工大學企業經管人才發展中心客席講師

### 洪浩基大律師

洪浩基先生為香港執業大律師。洪先生於香港大學取得法律專業證書，執業範圍包括民事及刑事兩方面，民事方面包括合同法、土地法、商標法、票據法及公司法等各商業領域。除了從事訴訟以外，洪先生也曾參與多項法律項目及講座，與各界分享其經驗。



# 報名表格

查詢：3400 2773 / 3400 2756 傳真：2765 6323

本人欲報讀下列課程單元（請以中文填寫，並在適當空格內加上“✓”）

以下報名者可獲 9 折學費優惠（不可與優惠券共用）

- 總裁協會會員  香港商業專業評審中心會員  理大校友（請註明畢業年份及修讀之課程 \_\_\_\_\_）  
 香港工業專業評審局會員  香港律師會會員  理大教職員

以下報名者可享 75 折學費優惠：

- 2 人同時報讀任何一個單元者

課程名稱及編號	上課日期及時間	報讀人數	學費(港幣)	優惠學費(港幣)
中國內地及香港實用商業法律 (A2131) Essential Commercial Laws in Mainland China and Hong Kong	2010年11月27日至12月18日 (星期六) 9:30-17:00	_____ 位	<input type="checkbox"/> \$6,000	<input type="checkbox"/> \$5,400 (9折) <input type="checkbox"/> \$4,500 (75折)
商業談判和調解技巧 (A2130) Commercial Negotiation and Mediation Skills for Managers and Executives	2011年1月8日至1月29日 (星期六) 9:30-17:00	_____ 位	<input type="checkbox"/> \$4,800	<input type="checkbox"/> \$4,320 (9折) <input type="checkbox"/> \$3,600 (75折)
商業合同法 (A2135) Commercial Contract Law for Managers and Executives	2011年2月19日及2月26日 (星期六) 9:30-17:00	_____ 位	<input type="checkbox"/> \$3,200	<input type="checkbox"/> \$2,880 (9折) <input type="checkbox"/> \$2,400 (75折)
			合共	

## 聯絡人資料

中文姓名：\_\_\_\_\_ (先生 / 小姐 / 女士) 職位：\_\_\_\_\_

公司名稱：\_\_\_\_\_

聯絡電話：\_\_\_\_\_ 聯絡電郵：\_\_\_\_\_

聯絡地址：\_\_\_\_\_

業務性質： 製造  貿易  金融服務  保險  商業服務  建築  教育  政府  公共服務  半官方機構  
 其他，請註明：\_\_\_\_\_

## 報讀學員名單

課程編號：_____ 姓名(先生 / 小姐 / 女士)：_____ 英文姓名 (Mr / Miss / Ms)：_____
香港身分證號碼：__ - __ __ __ __ xxx(x) 電話：_____ 電郵：_____
公司名稱：_____ 職位：_____
課程編號：_____ 姓名(先生 / 小姐 / 女士)：_____ 英文姓名 (Mr / Miss / Ms)：_____
香港身分證號碼：__ - __ __ __ __ xxx(x) 電話：_____ 電郵：_____
公司名稱：_____ 職位：_____
課程編號：_____ 姓名(先生 / 小姐 / 女士)：_____ 英文姓名 (Mr / Miss / Ms)：_____
香港身分證號碼：__ - __ __ __ __ xxx(x) 電話：_____ 電郵：_____
公司名稱：_____ 職位：_____
課程編號：_____ 姓名(先生 / 小姐 / 女士)：_____ 英文姓名 (Mr / Miss / Ms)：_____
香港身分證號碼：__ - __ __ __ __ xxx(x) 電話：_____ 電郵：_____
公司名稱：_____ 職位：_____

資訊來源： 郵寄之宣傳單張  本中心網頁  電郵  朋友推介  網上瀏覽器  其他(請註明：\_\_\_\_\_)

有興趣報讀人士，請填妥報名表格，傳真至 2765 6323 香港理工大學報名，然後連同學費寄往：

香港理工大學陳鮑雲璧樓 7 樓 QR702 室企業經管人才發展中心。

課程費用請以劃線支票支付(支票抬頭「香港理工大學」，背後寫上姓名及課程編號)。

註：1) 所有報名須以繳費作實。2) 除活動取消、改期或報名不被取錄外，所繳費用，恕不退回。

如閣下希望就上述課程為貴公司 / 機構員工提供企業培訓(亦可作經微修改)，歡迎致電 3400 2754 (甄小姐)或 3400 2756 (廖小姐)聯絡。

本人願意日後收到香港理工大學以電郵方式發放的課程資料。  如不欲收到香港理工大學的課程資料，請列明貴公司名稱並傳回 2765 6323。

### 收集個人資料的私隱聲明

有關本中心的收集個人資料私隱聲明之詳細內容，請親臨本中心索取(香港理工大學陳鮑雲璧樓 7 樓 QR702 室)或瀏覽本中心網頁(www.polyu.edu.hk/medc)。