



国际合同与商务管理协会



**IACCM 合同与商务管理 (CCM)
认证手册**

国际合同与商务管理协会（IACCM）

IACCM（国际合同与商务管理协会）拥有来自 16,000 国际性公司的 40,000 名会员，遍布 164 个国家；IACCM 在北美、欧洲、澳洲、南美均设有办事处，其企业会员包括全球 500 强中一半以上的公司，具有全球化的专业网络。

IACCM 使命：帮助我们的会员在其组织中创新发展、最佳实践、卓越运营，并通过分享这些目标和方法，以在全世界提升合同与商务从业人员的专业能力和职业地位。

IACCM 合同与商务管理认证

认证级别：

IACCM 合同与商务管理认证分为四个级别：



CCM 助理级：助理合同与商务经理证书

了解基本的合同管理原则和技能，能够协助合同经理进行日常合同管理工作。



CCM 经理级：合同与商务经理证书

具有理解和应用合同管理原则和技术的技能，能够在操作岗位行使常规监管工作。



CCM 专业级：高级合同与商务经理证书

有丰富的高级运作技巧与经验，自主处理众多合同与商务方案。



CCM 专家级：合同与商务管理专家证书

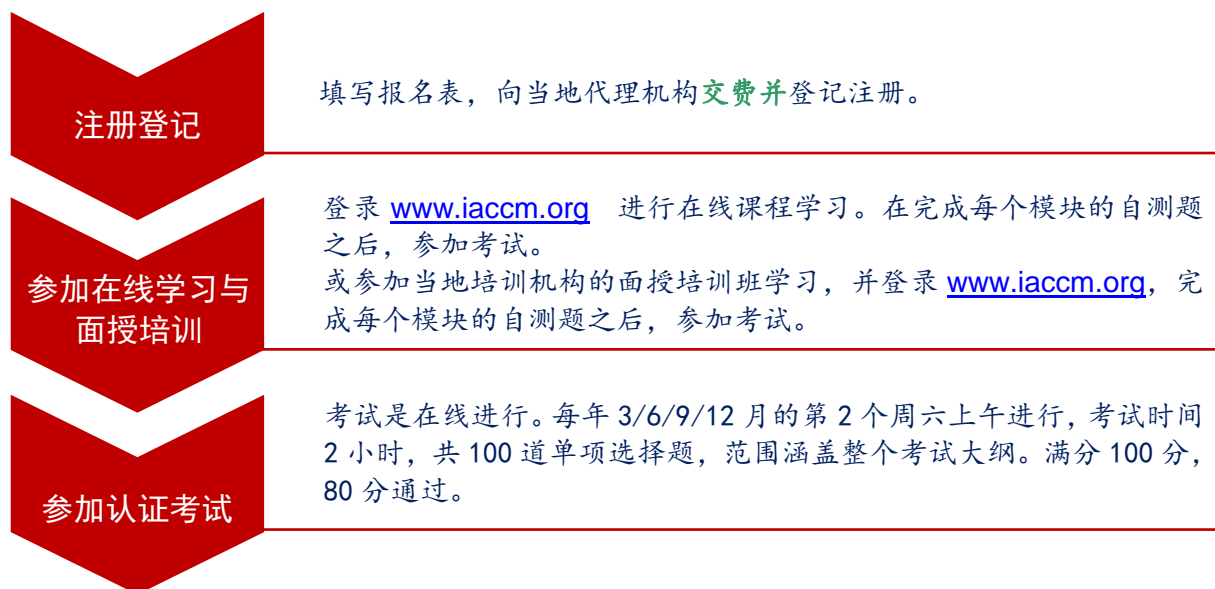
在复杂的和战略性的案例中发挥领导作用，通常需要与高层管理者进行交流和高度的个人判断。领导他们的专业职能。

认证教材

- CCM 助理级：《合同与商务管理精要》（电子工业出版社）
- CCM 经理级：《合同与商务管理指南》（电子工业出版社）
- CCM 专业级：学习资料及讲义
- CCM 专家级：案例研究



认证流程



认证费用

级 别	CCM 在线学习和考试认证收费标准（元/人）*		
	中文	英文	中英文学习，考试语种自选
CCM 助理级	3500	4000	4500
CCM 经理级	5800	6800	7800
CCM 专业级	6800，英文		
CCM 专家级	7800，英文，案例报告及专家评审		

注：

* 表中所列收费包括：注册费，能力评估费，一年 IACCM 会员费，在线课程学习费，考试认证费。

**表中所列收费不包括面授培训费。有关培训班费用请咨询当地代理机构。

证书式样：



CCM 助理级 助理合同与商务经理证书 CCM 经理级 合同与商务经理证书 CCM 专业级 高级合同与商务经理证书 CCM 专家级 合同与商务管理专家证书

已经采用 IACCM 认证的组织包括：

埃森哲，阿尔卡特-朗讯，德国安联管理业务和服务 SE (AMOS)，欧洲阿托斯公司，澳大利亚税务局，巴布科克集团，BAE 系统公司，加拿大 BC 水电公司，贝尔加拿大，庞巴迪运输公司，BT 全球服务公司，加拿大 CGI 集团，雪佛龙，思科系统公司，康菲石油公司，皇冠商业服务公司，美国计算机科学公司 (CSC)，德纳罗公司，戴尔，澳大利亚 DMO 公司，杜邦，德国 DWS 控股公司，阿尔帕索电力 (EE)，以色列埃尔比特系统公司，巴西航空工业公司，艾默生电气公司，爱立信，安永会计师事务所，富士通，GE 石油和天然气，固安捷，英国内政部，惠普，霍尼韦尔，英国健康和社会保健信息中心 (HSCIC)，IBM，L-3 通信公司，瑞典林达尔，劳埃德银行集团，洛克希德·马丁公司，马歇尔航天和国防集团，微软，美捷特集团，英国国防部，尼克森能源公司，诺基亚，甲骨文，法国电信橙色业务服务公司，派克宇航，菲利普，普莱克斯公司，普华永道，卡塔尔拉斯拉凡液化天然气公司(RasGas)，雷神公司，英国国防科技集团，安博集团 (Ramboll)，罗氏诊断，罗克韦尔自动化公司，斯伦贝榭集团，Steria，SunPower，西班牙电信，澳洲电信，英国政府司法部，SAP，力拓矿业集团，壳牌石油，施乐，克力思咨询公司.....

认证学习模块概览

CCM 助理级 助理合同与商务经理证书	CCM 经理级 合同与商务经理认证	CCM 专业级 高级合同与商务经理证书
<p>合同与商务管理概要</p> <p>合同生命周期，主要原则</p> <p>启动阶段</p> <p>合同生命周期的第一步，理解需求</p> <p>投标阶段</p> <p>信息征询函 (RFI)，提案邀请函 (RFP)，报价邀请函 (RFQ) 和采购方视角，投标和提案——卖方视角</p> <p>合同开发阶段</p> <p>选择合同类型，初步协议和货物销售，货物和服务的销售；特许许可和租赁，其他商业关系和复杂协议</p> <p>谈判阶段</p> <p>不同类型的谈判战略和谈判风格，制定谈判计划并避免常见陷阱</p> <p>合同管理阶段</p> <p>转化到新合同，管理变更和纠纷，管理绩效，交付、开具发票、对标和常规的合同管理活动</p>	<p>合同启动</p> <p>合同与商务管理简介、合同管理、需求定义、成本收益分析、寻源方案、进行条款审核、成本确认</p> <p>合同招投标</p> <p>RFI、RFP、RFQ、对 RFP 做出回应、投标流程和规则、法律对投标流程的影响、评估标准、利益相关者管理、理解市场与机会</p> <p>合同开发</p> <p>合同与关系类型，条款与条件概览，伙伴关系，联盟和分销，制定 SOW / SLA，起草指导方针和对价，其他战略考虑因素</p> <p>合同谈判</p> <p>谈判计划，概览与目标，框架、战略和目标，谈判风格，谈判技巧，策略、技巧和经验教训，定价和财务考虑</p> <p>合同管理</p> <p>执行与沟通，监控与绩效管理，合同变更管理，纠纷处理与解决，合同收尾</p>	<p>领导力</p> <p>商务卓越，CCM 领导力和成为值得信赖的顾问，沟通可视化和设计，谈判，包括虚拟谈判，客户关系管理 (CRM)，供应商关系管理 (SRM)，文化对贸易关系的影响</p> <p>互动案例研究：谈判</p> <p>商业才智</p> <p>避免十大陷阱，管理和降低成本和风险，先进的财务考量，合同与流程的简化，包括签约的精益化，对标，政府合同/ 公共采购，第三方渠道，道德、合规性和可持续性</p> <p>互动案例研究：工作组分析</p> <p>合同管理技术</p> <p>知识产权，竞争和反垄断，关系的与基于结果的合同，治理与标准，外包战略与工具，国际贸易，高级合同起草与设计，行业与合同类型，敏捷签约和管理变更，制定合同管理计划</p> <p>互动案例研究：复杂的关系</p>



国际合同与商务管理协会

IACCM 合同与商务管理（CCM）中国认证中心

北京中交协物流人力资源培训中心

网址：www.iaccm.com www.iaccm.com.cn

地址：北京市西城区月坛南街 26 号院 2028-2034 室

邮编：100825

电话：010-68519119-818

传真：010-68596409

电子邮件：training@cltc.net