

契約の基礎講座

～ 営業マンや法務部でない方のための契約実務入門

営業マンが交渉の過程で契約書を読んだり、契約条件を詰める機会が増えています。最終的には会社の法務部や顧問弁護士が作成するかもしれませんが、交渉の過程で交渉を主導する営業マンや、企画部門の方が「契約」の基礎を知っておくことは重要です。この講座では、法務部門でない方のために、「契約とは何か」と言った基本的なことから、契約締結の注意点、各種契約のポイントまで取り上げます。ビジネスマンが「契約」に関して知っておくべき知識を体系的に習得する講座です。

- 日時 2009年2月5日(木) 13:30～16:30
- 会場 きゅりあん(品川区立総合区民会館)4階 第2特別講習室
- 住所 〒140-0011 東京都品川区東大井5-18-1
- 費用 25,000円(税込) *テキスト代含む

■ 内容..... 定員 22名

1. 総論

(1) 契約とは

定義 契約書以外でも契約は成立する 契約書の機能
1) 4つのメリット、2) 担当者のリスク回避、3)トラブル発生時、裁判時における契約書の役割

(2) 企業活動における契約(ビジネス契約)について

会社の権利・義務 現場の重要性、他の部署や専門家の協力相手方とのパワーゲーム

2. 契約書作成時の一般的留意事項

形式面 実質面 雛型のない契約書の作り方

3. 各種契約のポイント

売買契約 業務委託契約 ライセンス契約
その他

*セミナーの録音・録画等をご遠慮下さいますようお願い申し上げます。

■ 講師 花野 信子 氏 光和総合法律事務所 弁護士
弁護士。神戸大学法学部卒。(株)野村総合研究所研究員を経て、現在、光和総合法律事務所所属。専門分野はM & A, 企業法務一般。著書:「ビジネス契約書の基本知識と実務」(民事法研究会)

■ お問い合わせ ナレッジマネジメントジャパン株式会社 B-Seminar 担当
Tel: **0120-453-706** Fax: **0120-453-702** 〒107-0052 東京都港区赤坂6-2-12 サージュ赤坂2F
Homepage <http://www.kmjpn.com> E-mail: seminar@kmjpn.com

■ お申込み

下記にご記入の上、FAX下さい。(Fax: **0120-453-702**)又はホームページからお申し込みいただけます。

お申込みを受付後、当社より受講票及び請求書を郵送いたします。セミナー3日前までにお振込みください。

セミナー3日前(土日祝日を除く)を過ぎたキャンセルは100%のキャンセル料がかかります。*セミナーの録音・録画をご遠慮下さいますようお願い申し上げます。*開催日までに、内容を多少変更する可能性があります。*主催者、講師等の諸般の事情によりセミナー開催を中止させていただく場合がございます。予めご了承ください。

2月5日(木) 13:30～16:30 契約の基礎講座			
受講者名		フリガナ	
会社名			
ご住所	〒		
部署名		役職名	
TEL		FAX	
E-mail アドレス			案内不要

セミナーお申込後、当社より、セミナー各種情報のご案内メールをさせていただきます場合がございます。ご案内が不要の方は にして **0120-453-702** まで FAX 送信下さい。ご迷惑をお掛けして申し訳ございません。