

3時間で学ぶ！

契約実務の基礎講座

～ 営業担当者のための契約実務入門

ビジネスにおいて営業担当者が契約書を読んだり、契約条件を詰める機会が増えています。しかし、契約内容を正しく理解せず、曖昧なまま取引を繰り返していると、後に重大なトラブルを招くきっかけにもなりかねません。最終的には会社の法務部や顧問弁護士といった専門家が契約書を作成するかもしれませんが、トラブルを未然に防ぎつつ、円滑な取引を行うには、実際にビジネスの現場で交渉を主導する営業担当者や、企画部門の方が「契約」の定義や機能といった基本的な知識や具体的な契約書作成時のチェックポイントなどをきちんと理解する必要があります。この講座では、そのような営業担当者のために、「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、「契約」に関して知っておくべき基礎知識をわずか3時間で学べます。経験豊富な弁護士が契約実務の実例・具体例を交えながら、わかりやすく丁寧に解説します。今まで、何となく分かっている気になっていた契約書を、実務に活かせるようにきちんと理解したいという方には最適の講座です。

- 日時 2012年4月26日(木) 13:30～16:30
- 費用 28,000円(税込) *テキスト代含む
- 会場 きゅりあん(品川区立総合区民会館) 6階 小会議室
- 住所 〒140-0011 品川区東大井 5-18-1
- 内容 定員 18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)

■ お問合せ 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: **03-5575-2277** 〒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: **03-5575-2277**)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。

セミナー開催日の前日 17:00(前日が日祝日の場合は、前営業日)までは、無料でセミナーをキャンセルすることができます。それ以降のキャンセルについては受講費用全額をご請求致します。*セミナーの録音・録画はご遠慮くだ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。

4月26日(木) 13:30～16:30 3時間で学ぶ! 契約実務の基礎講座			
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 **03-5575-2277** 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。