

オンラインライブ中継による東京・名古屋・大阪同時開催 上手な“カウンターオファー”のための具体的なノウハウ

ビジネス契約締結交渉の実務

～ ビジネス交渉を有利に進める実践的な知識を

具体的な契約書のドラフト案を用いて平易に解説 ～

主催：(社)企業研究会 / 協力：TAC(株)

《開催要領》

東京会場

- 日 時● 2014年10月23日(木)
13:00～17:00
- 会 場● 企業研究会セミナールーム
(東京：麹町5丁目)

名古屋会場

- 日 時● 2014年10月23日(木)
13:00～17:00
- 会 場● TAC名古屋校
(名古屋：名鉄バスターミナルビル9F)

大阪会場

- 日 時● 2014年10月23日(木)
13:00～17:00
- 会 場● TAC梅田校
(大阪：梅田センタービル5F)

《オンラインLIVE》 セミナーとは

当セミナーは、講師が来場する東京会場をメイン会場として、その模様を名古屋会場・大阪会場に中継致します(名古屋会場・大阪会場への講師の来場はありません)。中継については、TV製作会社である(株)東通が担当し、双方向コミュニケーションにより、名古屋会場・大阪会場からの質疑応答も可能です。
(裏面のご案内もご覧ください)

講 師 田島総合法律事務所 弁護士 田島正広 氏

講師紹介

早稲田大学法学部卒業。1996年弁護士登録。2003年田島正広法律事務所(現 田島総合法律事務所)所長。同年 総務省“電気通信事業分野におけるプライバシー情報に関する懇談会”委員を初め、各種懇談会委員歴任。主な著書に『個人情報保護法と金融機関』(経済法令研究会)、『会社役員の法的責任とコーポレートガバナンス』(共著、同文館出版)、『インターネット新時代の法律実務 Q&A』(監修・編集代表、日本加除出版)等。



《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛

■受講料：1名(税込・資料代含)

(申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。)

↓希望会場に「○」をご記入下さい。 FAX:03-5215-0951

| | |
|-----|-----------------------|
| 正会員 | 34,560円(本体価格 32,000円) |
| 一般 | 37,800円(本体価格 35,000円) |

■参加要領

申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからお申込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
※よくあるご質問(FAQ)は当会ホームページにてご確認ください。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])
※お申込後のキャンセルはお受けしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理の方のご出席をお願いいたします。
※最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。

■お申し込み・お問い合わせ先

一般社団法人企業研究会 公開セミナー事業グループ
担当/川守田 E-mail: kawamorita@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951
〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 31MTビル 2F

| | | | |
|-------------|---------------------|------------|------------|
| | 《東京会場:141469-0303》 | 2014.10.23 | ビジネス契約締結交渉 |
| | 《名古屋会場:141481-0303》 | 2014.10.23 | ビジネス契約締結交渉 |
| | 《大阪会場:141482-0303》 | 2014.10.23 | ビジネス契約締結交渉 |
| ふりがな 会社名 | | | |
| 住 所 | 〒 | | |
| TEL | | FAX | |
| ふりがな ご氏名 | | 所 属 役 職 | |
| E-mail | | | |
| ふりがな ご氏名 | | 所 属 役 職 | |
| E-mail | | | |

*申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

ビジネス契約締結交渉の実務

13:00

■プログラム■

1. ドラフト作成又はカウンターオファーに当たっての留意点
 - (1) 適切な情報提供の必要性
 - (2) ドラフト作成は自社サイドで行うべき
 - (3) 部署間の連携の必要性
 - (4) 議事録、覚書等の重要性
 - (5) 個別条項に関する文理解釈と利害関係の吟味
 - (6) 現状分析と将来考察によるリスク分析
 - (7) チェックリストの活用
 - (8) 恩を売ったように見せかけて、実利を取るには？
～関連諸条項のバランスの採り方
 - (9) 任意規定の援用、努力義務・紳土的協議の活用
 2. 上手なカウンターオファーとは？～各種契約ドラフトの修正案
 - (1) 納品・検収と瑕疵担保責任
 - (2) 所有権と危険の移転時期、代金債務の履行確保
 - (3) 著作権の帰属と使用許諾
 - (4) 知的財産権の保証と求償権
 - (5) 軽過失免責と損害賠償額の制限
 - (6) 解約権と期限までの賃料支払義務
 - (7) 秘密保持義務とその例外
 - (8) 再委託の制限と情報取扱いに関する安全管理義務の保証
 - (9) 守秘義務・競業避止義務と代償措置
 - (10) 準拠法と国際裁判管轄、仲裁条項
- ※ 第2章については、下記の契約書式の具体的なドラフト案を紹介しながら、講義を進めます。
- 【契約書式例(1)～動産売買契約】
 - 【契約書式例(2)～プログラム著作物製造委託契約】
 - 【契約書式例(3)～建物定期賃貸借契約の場合】
 - 【契約書式例(4)～秘密保持・情報管理に関する契約】
 - 【契約書式例(5)～配送業務委託契約】
 - 【契約書式例(6)～雇用契約に伴う退職時の守秘義務契約・競業避止義務】
 - 【契約書式例(7)～国際間の動産売買契約】

≡ ご案内 ≡

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。
※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

※セミナー中、映像及び音声のトラブルがあった場合は、下記の通り対応をさせていただきますので、ご了承の上、お申込をいただけるようお願い申し上げます。
■映像など切断した場合、再接続してから講義を再開致します。
■接続が回復できない場合、もしくは音声途切れるなど 配信品質が著しく低下した場合、受講料を返金させていただきます。

17:00