

ネイティブによる「交渉英語」のヒアリング力のレベルアップを図り、実務に活かす 『英文契約書交渉』のシミュレーション

～日米の弁護士による模擬交渉（英語での演習）を通じて英文契約交渉のポイントを習得
（ハーバードビジネススクール交渉戦略プログラムを修了した日本人弁護士の有益な助言付き）～

《開催要領》

●日 時● 2016年2月26日（金）13:30～17:00
●会 場● 企業研究会セミナールーム（東京：麹町5丁目）

講師

弁護士・米国弁護士・弁理士（芝綜合法律事務所） 牧野和夫 氏
ニューヨーク州弁護士 John Price 氏

講師紹介

【牧野氏略歴】1981年早稲田大学法学部卒。いすゞ自動車（株）入社。General Motors Institute 経営管理課程修了。ジョージタウン大学ロースクール法学修士号。1992年米国ミシガン州弁護士登録。1981年～1997年いすゞ自動車（株）課長・審議役。1997年～2000年アップルコンピュータ（株）法務部長。2000年～芝綜合法律事務所顧問、2001年～2004年内閣司法制度改革推進本部法曹養成検討会委員。法律英語や英文契約書に関する著書多数。
【John Price 氏】ドレクセル大学（材料工学科）卒業。ラジャーズ大学ロースクール卒（法学博士）。ニューヨーク州特許弁護士資格取得。ニューヨーク、ワシントンDCの法律事務所、米国特許局にて執務。現在は、日本に在住。

《開催にあたって》

英語での契約交渉は非常に困難であると思われる方が多いと思いますが、実際の交渉にあたっては英語が流暢である必要はなく、何よりも重要な点は、誤解なく自分の意図を相手方へ伝えることに尽きます。この観点から、本セミナーは、英文契約書の実践的な交渉のポイントを分かりやすい英語で習得していただくものです。まず、英文契約書の実践的な交渉に必要な知識・ノウハウとして、英文契約の管理手法（雛型の入手方法・管理方法等）、英文契約書のドラフティングの実際についてお話しした上で、講師の経験をベースに、英文契約書の交渉にあたっての具体的な留意ポイントについて解説します。後半は、仮想事例に基づいて、ディストリビュータ（販売代理店）契約書について日本企業側（講師が交渉人）と米国企業側（米国弁護士が交渉人）にたつて英語で交渉の模擬実演を行います。ポイントの部分について逐次講師が日本語で解説します。受講者の方々は、是非、生の英語交渉を聞いて頂き、ヒアリング力のレベルアップをはかり、将来の本番に備えて頂ければと思います。英語が不得意でも実務経験が豊富な方を含めて初級レベルの方にとっても必ず今後の参考になるはずです。

《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX:03-5215-0951

*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。
*申込書にご記入頂いた個人情報、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。

■受講料:1名(税込・資料代含)

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)
-----	------------------------	----	------------------------

151797-0303 『英文契約書交渉』のシミュレーション	
ふりがな 会社名	
住 所	〒
TEL	FAX
ふりがな ご氏名	所 属 役 職
E-mail	

■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もお申込み頂けます。
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HPにてご確認いただけます。〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕

※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。ご了承下さい。

■お申込・お問合わせ先：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M-SQUARE 2F

『英文契約書交渉』のシミュレーション

2/26
（金）

13:30

はじめに、 英語が流暢でない者でも効果的な交渉はできる

1. 英文契約の管理手法（雛型の入手方法・管理方法等）
2. 英文契約書のドラフティングの実際
3. 英文契約書交渉の具体的な留意ポイント
 - (1) 最初のドラフトはどちらが起草すべきか
 - (2) [当方サイド] 交渉メンバーの選任
 - (3) [先方サイド] 交渉メンバー・決定権者の見極め
 - (4) 交渉の基本
 - ・強行法規違反→合意できない
 - ・相手側のメリットを強調する 他

～ その他、『交渉の極意』 計30カ条(日本語)を解説 ～

4. 英語による模擬契約交渉実演とその解説

仮想事例に基づき、ディストリビュータ（販売代理店）契約書について、日本国弁護士が日本企業側、米国弁護士が米国企業側に立って、英語で交渉の模擬実演を行い、逐次そのポイントについて講師が日本語で解説します。とくに、ハーバードビジネススクール交渉戦略プログラムを修了した日本人弁護士が有益な助言を行います。

※必要に応じ、逐次、講師が日本語で解説します

※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

17:00

裏面もご覧下さい！一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。