

『英語交渉術』のポイント

～百戦錬磨の国際弁護士が秘策を紹介～

《開催要領》 ※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、開催中止とさせていただきます。

日時▶ 2018年 6月 11日(月) 14:30～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

《開催にあたって》

国際化が進んでいる中で、日本語での交渉は何かとこなしても、英語の交渉はどうにも苦手…という方が多いと思います。ただ、英語での交渉を成功させるためには、単に語学の問題を克服すればいいわけではありません。国際交渉では、それぞれの文化的背景から来た守るべき「プロトコル」「ルール」があり、それらを乗り越える「コツ」を知っておけば、グンと交渉が有利になります。そこで、英語塾での長期講師経験を持ち、海外での交渉・取引経験が豊富で、数々の修羅場をくぐってきた百戦錬磨の国際弁護士が、国際ビジネス10数年の現場での生々しい体験談を踏まえて、ポイントをわかりやすくお伝えいたします。

講師 中山国際法律事務所 代表弁護士 国際化支援アドバイザー 中山達樹氏

1998年東京大学法学部卒業。2007年三宅・山崎法律事務所入所。2010年シンガポール国立大学ロースクール(アジア法専攻)修了。2010～2011年にはシンガポールのDrew & Napier法律事務所に勤務。2015年8月中山国際法律事務所開設、同事務所代表弁護士。2013年中小機構国際化支援アドバイザー。2016年公認不正検査士。『アジア労働法の実務 Q&A』をはじめ海外進出(主として新興国)に関する著書論文、また講演実績多数。



《申込方法》 当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■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、ご使用のFAX機の使用状況(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

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

181555-0101 『英語交渉術』のポイント

ふりがな 会社名			
住所			
TEL		FAX	
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、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。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mail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にてご確認ください。(TOP)→[公開セミナー]→[よくあるご質問]

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■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/民秋・川守田 E-mail: tamiaki@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

・プログラム・

1 国際ビジネスのルール・プロトコル

- (1) 笑顔や握手の意味/「6・6・36の法則」とは?
- (2) 自己紹介/スピーチ/ユーモアを利かせるコツ

2 英語での交渉のポイント

- (1) 英語を喋るときの心構え ー英語を軽蔑することから
- (2) 英語の発音・発声法の日本語との違い ー日頃の勉強方法は?
- (3) 是非とも覚えたいお勧めフレーズ ー日本人の悪い癖を認識して
- (4) 会議を支配する方法/結論から答えるコツ ー日頃の訓練方法

3 各国の交渉・英語の特徴(特にアジア圏)

- (1) まず友人になる/交渉開始前にすべきことは…
- (2) ICT時代に大事になるFace to faceの交歓

4 伝わりやすい英語・契約文書の書き方

- (1) 逐語訳/一対一対応の英語を卒業する
- (2) 契約の鉄則は? 典型契約で抑えるべきポイントは?

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

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。