

『英文契約書交渉演習』

～ 日本語での交渉シミュレーションによる交渉スキルの習得を目指す ～

《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、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2019年 4月9日(火) 13:00～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム (東京: 麹町)

《ご参加頂きたい方》

法務部門、総務部門、海外事業部門などの関連部門において、英文契約書交渉、海外企業との交渉などの実務を担当されているご担当者

講師 芝綜合法律事務所 弁護士 (日本国及び米国ミシガン州)・弁理士 牧野和夫 氏

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。尚美学院大学大学院客員教授、早稲田大学大学院、関西学院大学大学院、関西学院大学商学部・法学部、明治学院大学法学部、駒澤大学法学部の各兼任講師を経て現職。法律英語や英文契約書に関する著書多数。



《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)

191046-0303 『英文契約書交渉演習』

ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 役	属 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にてご確認いただけます。([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 MFPR 麹町2F

・プログラム・

■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ということに尽きます。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日本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、受講生のみなさんに日本企業(メーカー)側と米国企業(ディストリビュータ候補)側に立っていただき、交渉の演習をしていただきます。交渉過程・結果を踏まえて講師が良かった点や改善点を明快に指摘して、今後の交渉の指針として戴きます。最後に、『交渉の極意』30カ条(日本語)を解説し参加者へ限定で配布します。交渉は日本語で実施しますので、英文契約書初級者も大歓迎です。

■プログラム■

はじめに、日本語で重要ポイントを押さえれば英語が流暢でなく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. 日本語による模擬契約交渉実演とその解説

講師オリジナルの事例に基づき、ディストリビュータ(販売代理店)契約書について、受講生のみなさんに日本企業(メーカー)側と米国企業(ディストリビュータ候補)側に立っていただき、交渉の演習をしていただきます。交渉過程・結果を踏まえて講師が良かった点や改善点を明快に指摘して、今後の交渉の指針として戴くことを目標とします。

4. 英文契約書交渉の具体的な留意ポイント～ 『交渉の極意』30カ条(日本語)を解説

- (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 ほか

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合があります。

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。