

実践で学び、即活用できます！

具体的事例をもとに考える！

弁護士とともにつくる 勝つための契約書

主催／京都商工会議所

こちらから契約書を提示することになったもののうまく作れずに困ったことはありませんか？相手方から提示された契約書の内容は修正できないものと思いこんでいませんか？本セミナーでは、具体的事例の検討を通じて、契約書作成や交渉のポイントを学びます。

【日時】平成24年2月16日(木) 9:30～16:30
 【会場】京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル) ※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」南6番出口直結
 【受講料】京都商工会議所会員 16,800円 一般 25,200円 (消費税込)
 【講師】



弁護士法人中央総合法律事務所 京都事務所代表 小林 章博氏 (弁護士)
 京都大学法学部卒。1999年4月大阪弁護士会登録。2009年11月、京都弁護士会へ登録替。現在、京都大学法科大学院非常勤講師、関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科兼任講師。大阪を拠点に約10年の弁護士経験後、弁護士法人中央総合法律事務所の京都事務所を立ち上げ代表に就任。自らが生まれ育った京都の上場企業、中小企業、ベンチャー企業等、およそ「企業」を取り巻く幅広い法律問題に対し、「迅速」「的確」「高品質」なリーガルサービスの提供をモットーに、精力的な活動を行っている。

研修効果

- (1) 事例検討を通じて、自社を取り巻く契約関係の基礎を理解する
- (2) グループディスカッションを通じて、契約交渉のポイントを体感する
- (3) 自社の希望を契約書に反映させるポイントを習得する

【事例1】

自社の商品を取引先に継続的に販売することになりました！
 ～売買契約を例にとって～

- (1) 事例の紹介、考えるポイントを解説 【講義】
- (2) グループで売主側、買主側に分かれて検討 【演習】
- (3) 売主側、買主側の意見をそれぞれ発表 【討議】
- (4) 契約条項への具体化、条項作成のポイントを解説 【講義】

【事例2】

自社の商品をネットで販売したいと考えています！
 ～ネット上での売買契約を例にとって～

- (1) 事例の紹介、考えるポイントを解説 【講義】
- (2) グループで売主側、お客様側に分かれて検討 【演習】

- (3) 売主側、お客様側の意見をそれぞれ発表 【討議】
- (4) 契約条項への具体化、条項作成のポイントを解説 【講義】

【事例3】

仲間と組んで新商品の開発を考えています！
 ～共同開発契約、秘密保持契約を例にとって～

- (1) 事例の紹介、考えるポイントを解説 【講義】
- (2) グループで提案側、受諾側に分かれて検討 【演習】
- (3) 提案側、受諾側の意見をそれぞれ発表 【討議】
- (4) 契約条項への具体化、条項作成のポイントを解説 【講義】

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

① FAXまたはHPからお申込み下さい。 TEL 075-212-6446 FAX 075-222-2612
 URL: <http://www.kyo.or.jp/jinzai/> e-mail: jinzai@kyo.or.jp

② お申込みと同時に下記口座までお振込み下さい。

京都銀行 本店営業部 (普) No. 5017759 口座名：京都商工会議所 研修口

※振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。開催日の1週間以内に受講証をFAX致します。

※受講料は講座が中止になる以外ご返却できませんのでご了承願います。(申込人数が少ない時は中止になる場合があります)

H24年2月16日 092『弁護士とともにつくる勝つための契約書』申込書

| | | | | | |
|-------------|--------|-------------|---------------|----------|------|
| 会社名 | | 業種 | | TEL | |
| 所在地 | 〒 | | | FAX | |
| 受講料 | 円 × 名分 | 振込日 | 月 日 (振込・振込予定) | 請求書 (○印) | 要・不要 |
| 申込責任者 | | 所属(役職)名 | | e-mail | |
| 受講者名 (フリガナ) | | 所属部課名 (役職名) | | e-mail | 年齢 |
| | | | | | |

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に係る各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★