

ハーバード流交渉術に学ぶ、実践的テクニック！

経営者が知っておくべき契約書交渉のポイント

契約書のサンプル集は、世の中に多数存在しております。しかし、その契約書についてどのように取引相手と交渉や合意形成を行うかに関しては、これらのサンプル集では論じられていません。そのため、既存や新規の取引先と契約書交渉を行う際は、その都度手探りで苦慮しているという方も多いのではないのでしょうか。

そこで本セミナーでは、「ハーバード流交渉術」の考え方にに基づき、契約書交渉の初期段階から合意形成に至るまでの重要ポイントについて、経営者（経営幹部を含む）の皆様が知っておくべき論点を解説します。

講演内容

- ◆ 経営者が認識すべき契約書・交渉の重要性
- ◆ ファーストドラフトの提示と譲歩のテクニック
- ◆ 合意形成のテクニック（基本編・応用編）
- ◆ 不調時対策案（BATNA）の重要性



講師

米盛 泰輔 氏

（OMM法律事務所 パートナー
弁護士・ニューヨーク州弁護士）

<講師経歴>

- 1996年 慶応義塾大学法学部卒
- 1999年 東京弁護士会入会
- 2006年 ハーバード・ロースクール卒
- 2010年 ニューヨーク州弁護士登録
- ・柳田国際法律事務所パートナー、(株)ベルシステム24ホールディングス理事、法務コンプライアンス部長、アルパイン(株)社外監査役などを歴任
- <取扱分野>
- ・会社法（M&A/事業承継含む）
- ・国際取引、海外進出
- ・その他企業法務全般

日時

2021年12月10日(金)
15:30-17:00（受付開始 15:00）

会場

投資育成ビル8Fホール
東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料（定員50名）

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

TEL：03-3499-0755

セミナー会場までのアクセス情報



お申込み方法

弊社ホームページよりお申込みをお願いしております。

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧より本セミナーを選択し、申し込みのお手続きをお願いいたします。

セミナー情報

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>



QRコードも
ご利用ください。

東京中小企業投資育成 セミナー情報

検索

(QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。)

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※発熱・咳・喉頭痛を含む風邪のような症状がある場合や、体調がすぐれない場合はセミナーへの参加をご遠慮いただいております。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、受付時の検温、会場でのマスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、三密防止へのご協力をよろしくお願いいたします。なお、検温の結果、体温が37.5℃以上の場合にはセミナーへのご参加をご遠慮いただくことがございます。予めご了承ください。

オンデマンド配信について

投資先限定
SBIC® 投資育成セミナー Online

本セミナーは、セミナー終了後にオンデマンド配信を予定しています。オンデマンド配信は投資先企業のみご視聴いただけます。詳細は、弊社ホームページのセミナー情報 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) をご覧ください。

お申込み締め切り

12月9日(木)まで (開催前日までお申し込みできます)

お問合せ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 江場 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。