

「ハーバード流交渉術」による 契約書交渉の実務

～理論的フレームワークから現場でのテクニックまで

よねもりたいすけ OMM 法律事務所
講師 米盛泰輔 氏 弁護士・ニューヨーク州弁護士

販売期間 2021年2月28日(日)まで
(2020年11月27日(金)収録:約3時間)

■このセミナーは収録したセミナーを動画配信でご視聴いただけます。視聴期間は2週間です。

■参加費をお振込みいただいた後に、配信ページ URL とログイン情報をメールでお送りします。

契約書のサンプル集は世に多数存在しますが、それを使ってどのように取引相手と交渉し、納得ゆく合意にたどり着くかについては、サンプル集では論じられておらず、手探りで実務にあたられている方も多いのではないでしょうか。

そこで、本セミナーでは、ハーバードロースクールを卒業した講師が、いわゆる「ハーバード流交渉術」の考え方にに基づき、準備段階から合意形成に至るまでの契約書交渉の重要ポイントを解説します。特に、参加者の皆様が理論的なフレームワークを実際の交渉にすぐに応用できるよう、具体的な事例やテクニックを多数ご紹介します。なお、本セミナーの内容は英文契約書の交渉にもご活用いただけますが、セミナーでご紹介する契約書の条項例は日本語のものを用います。

1. 取引における契約書の意義と契約書案の準備

- (1) 契約書の2つの機能(紛争の解決・予防)
- (2) 自社で契約書案を準備すべき理由
- (3) 契約書案準備の手順とサンプルの上手な使い方
- (4) 隙のない契約書案準備のためのルール
- (5) 相手方提示の契約書案を検討せざるを得ない場合のテクニック

2. 契約条件の提示と譲歩

- (1) 交渉における合意可能領域(ZOPA)の見極め
- (2) 最初の条件提示による基準点(アンカー)の設定
- (3) 強気の提案をすべき理由とその限界
- (4) 相手方の強気の提案をかわすテクニック
- (5) 一方的な譲歩を避けるための駆け引きのルール

3. 合意形成のテクニック(基本編)

- (1) 条件ではなくそれを決定する基準・手続を合意する手法
- (2) 将来予想の相違を埋める手法(条件付合意)
- (3) 情報の非対称性を埋める手法(表明保証)
- (4) 複数の論点をまたいだギブ・アンド・テイクの手法
- (5) パイの切り方ではなく大きさを変える手法

4. 合意形成のテクニック(応用編)

- (1) 相手方が特定の条件(価格等)にしか興味がない場合
- (2) 入札で価格以外の優位性をアピールしたい場合
- (3) 自社のBATNAが弱い場合①(BATNAの強化)
- (4) 自社のBATNAが弱い場合②(入札的状況の創出)

5. 不調時対策案(BATNA)の重要性

- (1) 自社のBATNA-交渉打切りの判断基準(「守り」の機能)
- (2) 相手方のBATNA-交渉で獲得できる上限(「攻め」の機能)

6. 契約書交渉のプロセス管理

- (1) 論点の洗い出しと優先順位付け(包括的留保価値の計算)
- (2) 論点リストの作成・更新
- (3) 中間的合意書(MOU・LOI)の意義
- (4) 交渉経緯の記録
- (5) 相手方の姑息な交渉戦術をかわすテクニック

7. 質疑応答

【講師紹介】

経歴:慶応義塾大学法学部・ハーバードロースクール卒業。1999年弁護士・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等を経て、現在は主に中堅・ベンチャー企業にM&A、国際取引、コンプライアンス等に関するアドバイスを提供。

著書・論文:「合弁会社における少数派株主保護とデッドロック解消のためのプランニング」(旬刊商事法務2017年4月25日号)〈共著〉、「交渉術・心理学でUP!契約書交渉のキホン」(ビジネス法務2018年7月号~11月号)等。

※録音・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

■主催 経営調査研究会
■後援 金融財務研究会
<http://www.kinyu.co.jp>

Facebook: <http://www.facebook.com/keichoken>

Twitter: <https://twitter.com/#!/keichoken>

Blog: <http://keichoken.blogspot.com/>



販売期間

2021年2月28日(日)まで

※収録日：2020年11月27日(金)【約3時間】

視聴ページのログインIDを発行後、2週間ご視聴が可能です。
資料は、ログイン後に視聴ページからダウンロードしてご利用いただけます。
(資料の無断複製はご遠慮ください)

参加費

35,100円(消費税を含む)

1社2名以上同時に参加お申込みいただいた場合、お2人目から1名につき30,000円。追加申込みの場合はその旨ご記入下さい。

申込先**経営調査研究会**ホームページ <https://www.kinyu.co.jp/>

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-10-8 グリンヒルビル

TEL 03-5651-2033 FAX 03-5695-8005

申込方法

ファックス又は郵便にて申込書をお送り下さい。上記ホームページの申込欄からもお申込いただけます。請求書をお送りいたしますので、下記口座にお振込ください。
ご入金確認次第、URLとログインIDをお送りいたします。(但し経理の都合等間に合わない場合は、ご連絡いただければお待ちいたします。)

ご記入いただきました個人情報は、当社および関係会社の受講者名簿の整備や今後開催されるセミナーのご案内等に使用します。

振込口座**普通預金 口座名 (株)経営調査研究会**

三菱UFJ銀行 八重洲通支店 0602180 三井住友銀行 東京中央支店 3207281

みずほ銀行 京橋支店 1813877 三菱UFJ信託銀行 日本橋支店 1979947

----- 切らずにこのままお送り下さい -----

「ハーバード流交渉術」による
契約書交渉の実務
【アーカイブ】

◆参加申込書◆

FAX 03-5695-8005

年 月 日

ご連絡・講師へのご質問等ご記入下さい *セミナーコード 0154a(Law-k900154a)	会社名	TEL FAX		
		E-Mail		
	所在地	〒		
	参加者ご氏名	部課名		
	〃	〃		
	〃	〃		
	〃	〃		
書類送付先 (同上の場合記入不要)	ご担当者 TEL	部課名 FAX		

お申込の翌日には請求書を発送しておりますが、お手元に届かない場合は、弊社までご連絡下さい。