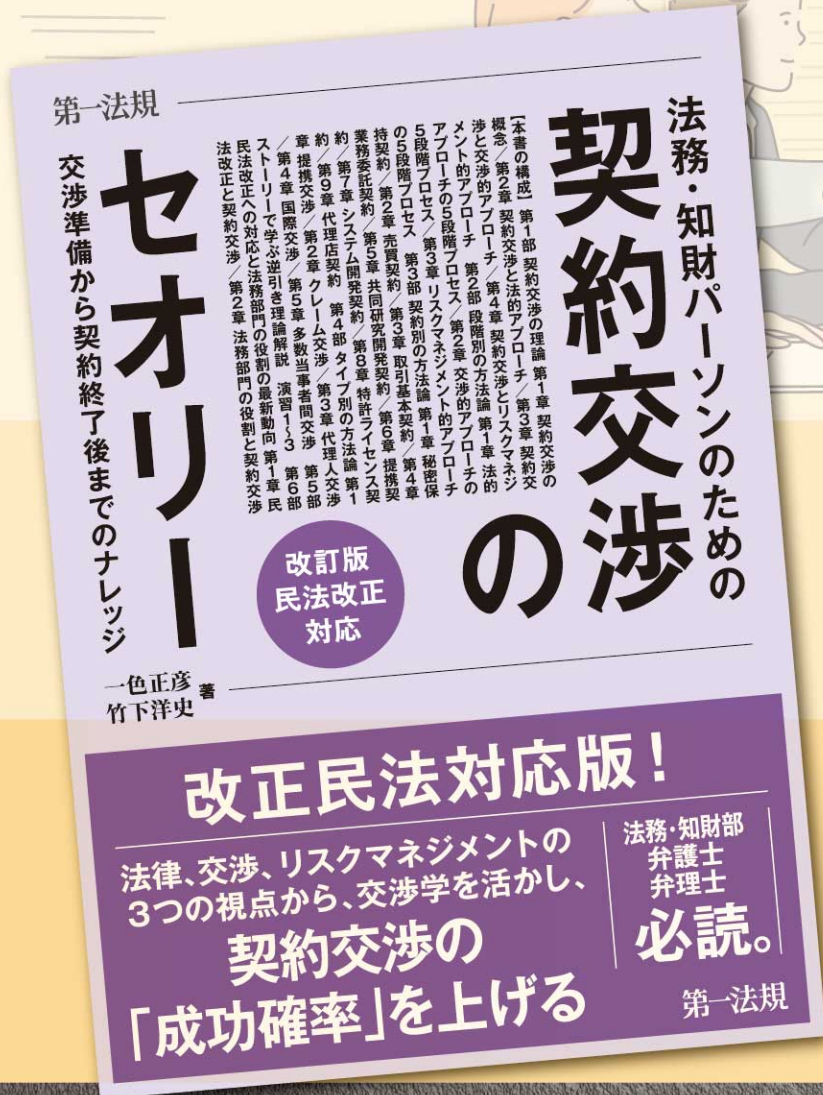


契約交渉の「成功確率」を上げる知識が身につく！

法務・知財パーソンのための 契約交渉のセオリー

改訂版
民法改正
対応

交渉準備から契約終了後までのナレッジ



著者

一色正彦

(金沢工業大学院客員教授 イノベーションマネジメント研究科)

竹下洋史

(竹下総合法律事務所 弁護士・弁理士)

A5判・368頁

定価: 3,520円 (本体: 3,200円+税10%)

3つの視点で
ビジネス契約の
交渉・方法論を解説!

法律

交渉

リスク
マネジメント

- 契約書作成における**契約条項の問題・注意点**、
作成意義と目的を意識するポイントがわかる!
- ケース別演習では、**事例**を通じて**交渉の具体的なプロセス**がわかる!
- 契約交渉における**民法改正の影響**を分かりやすく解説!
- 契約交渉における法律、交渉、リスクマネジメントの**分野別参考図書**を多数掲載!



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<https://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

法務・知財パーソンのための 契約交渉のセオリー

交渉準備から 契約終了後までのナレッジ 改訂版・民法改正対応

もくじ (一部抜粋)

第1部 契約交渉の理論

- 第1章 契約交渉の概念
- 第2章 契約交渉と法的アプローチ
- 第3章 契約交渉と交渉的アプローチ
- 第4章 契約交渉とリスクマネジメント的アプローチ
- Column 1 交渉学と大学教育
- Column 2 交渉学と企業の人材育成
- Column 3 企業の法務部と知財部
- Column 4 交渉学と交渉術
- Column 5 交渉学研究①「論理的思考」
- Column 6 交渉学研究②「行動心理学」

第2部 段階別の方法論

- 第1章 法的アプローチの5段階プロセス
- 第2章 交渉的アプローチの5段階プロセス
- 第3章 リスクマネジメント的アプローチの5段階プロセス
- Column 7 成功確率の高い交渉法①「プレスト交渉」
- Column 8 成功確率の高い交渉法②「肯定的フレーミング」
- Column 9 成功確率の高い交渉法③「例示シミュレーション」
- Column 10 成功確率の高い交渉法④「影響者交渉」
- Column 11 成功確率の高い交渉法⑤「非言語コミュニケーション」
- Column 12 成功確率の高い交渉法⑥「ブレイク」
- Column 13 成功確率の高い交渉法⑦「シーティング」
- Column 14 成功確率の高い交渉法⑧「メールコミュニケーション」
- Column 15 注意すべき交渉法①「グッドコップ・バッドコップ」
- Column 16 注意すべき交渉法②「二分法の罠」
- Column 17 注意すべき交渉法③「アンカリングの罠」
- Column 18 注意すべき交渉法④「ドア・イン・ザ・フェイス」
- Column 19 注意すべき交渉法⑤「フット・イン・ザ・ドア」
- Column 20 注意すべき交渉法⑥「タイムプレッシャー」
- Column 21 注意すべき交渉法⑦「シングル・ネゴシエーション・テキスト」
- Column 22 注意すべき交渉法⑧「過去の支出の罠」

第3部 契約別の方法論

- 第1章 秘密保持契約
- 第2章 売買契約
- 第3章 取引基本契約
- 第4章 業務委託契約
- 第5章 共同研究開発契約
- 第6章 提携契約
- 第7章 システム開発契約
- 第8章 特許ライセンス契約
- 第9章 代理店契約

第4部 タイプ別の方法論

- 第1章 提携交渉
- 第2章 クレーム交渉
- 第3章 代理人交渉
- 第4章 国際交渉
- 第5章 多数当事者間交渉
- Column 23 交渉力の育成方法①「ディベートとロール・シミュレーション」
- Column 24 交渉力の育成方法②「ロール・シミュレーション(模擬交渉)」
- Column 25 交渉力の育成方法③「リフレクション(感想戦)」
- Column 26 交渉力の育成方法④「ショートケース演習」
- Column 27 交渉力の育成方法⑤「ストレッチ演習」
- Column 28 交渉力の育成方法⑥「マップ化演習」
- Column 29 交渉学の活用方法①「リーダー人材の育成」
- Column 30 交渉学の活用方法②「ナレッジの伝承」
- Column 31 交渉学の活用方法③「組織内の共通言語化」
- Column 32 交渉学の活用方法④「部門間の連携強化」
- Column 33 交渉学の活用方法⑤「チームコンサルティング」
- Column 34 交渉学の活用方法⑥「模擬記者会見」

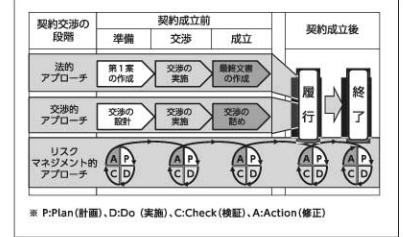
第5部 ストーリーで学ぶ逆引き理論解説

- 演習 1 秘密保持から始める提携交渉
- 演習 2 共同開発契約の価値とリスク
- 演習 3 第三者からのクレーム交渉

第1章 契約交渉の概念

ビジネス契約の交渉に必要な三つのアプローチの関係を、契約交渉の段階に合わせて考えてみよう。

【図1】「契約交渉の概念図」



契約交渉の段階を、契約成立前と契約成立後に区分した。また、契約成立前には、交渉の準備、交渉の実施、交渉の成立の段階がある。契約成立後には、契約の履行と終結の段階がある。契約交渉が発生してから、契約が終結するまでのトータルフローである。

法的アプローチにおいて、準備段階では、第1案 (first draft) の作成を行う。そして、交渉を経て、契約成立段階では、最終文書 (final product) の作成に至る。法的アプローチでは、交渉の原因となった紛争の事実関係をできるだけ正確に把握し、性質に基づき分類した上で、法的な問題点を調査し、構造を決定することにより、法律文書としての契約書を作成することが

第6部 民法改正への対応と 法務部門の役割の最新動向

- 第1章 民法改正と契約交渉
 - 1-民法(債権関係)改正について
 - 2-債務不履行責任について
 - 3-契約の解除について
 - 4-契約不適合責任(売主や請負人、受託者等の担保責任)について
 - 5-定型約款について
 - 6-委任及び請負等における検討例(業務委託契約、システム開発契約等)
 - 7-改正民法と契約交渉
- 第2章 法務部門の役割と契約交渉
 - 1-法務部門の機能
 - 2-法務部門と連携した契約交渉
 - 3-社外弁護士との連携
 - 4-契約担当者の育成

詳細・お申し込みはコチラ
 <クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規

検索

CLICK!

キリトリ線

申込書 (第一法規刊)

法務・知財パーソンのための契約交渉のセオリー 交渉準備から契約終了後までのナレッジ 改訂版・民法改正対応

●定価3,520円(本体3,200円+税10%) [コード068833]

*弊社宛直接お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買い上げ合計金額5,000円(税込)以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。また、お買い上げ合計金額5,000円(税込)未満のご注文については、国内配送料550円(税込)にてお届けいたします。
 *消費税は申込日時の適用税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。
 *現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。
 (いずれかを✓で選択ください。) 代金引換により支払います。 現品到着後請求書により支払います。

*代金引換手数料について 一回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、330円(税込) 3万円以下の場合、440円(税込) 10万円以下の場合、660円(税込)	*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者に現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用いただけません。
---	--	---

年 月 日

〒 _____ 番地 _____

ご住所

機関名

部署名

フリガナ

TEL _____

ご氏名

E-mail _____@_____

TEL _____ FAX _____

お客様の個人情報の取扱いについて
 お客様より預かりした個人情報は、納品や請求書等の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスのご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報は、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報についての照会、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム (https://www.daiichihoki.co.jp/support/contact/contact.php) からフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル TEL.0120-203-696 FAX.0120-202-974

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先
 〒107-8560
 東京都港区南青山2-11-17
 第一法規株式会社
 FAX.0120-302-640

書店印