

【5月開催、好評・満席のため追加開催！】

英語交渉術のポイント ～百戦錬磨の国際弁護士が秘策を紹介～

【講師】

中山国際法律事務所 代表弁護士・公認不正検査士・海外事業コンサルタント
一般社団法人グローバルチャレンジ 代表理事 中山 達樹 氏

【講義概要】

国際化が進んでいる中で、英語の交渉はどうにも苦手…という方が多いと思います。ただ、英語での交渉を成功させるためには、単に語学の問題を克服すればいいわけではありません。国際交渉では、それぞれの文化的背景から来た守るべき「プロトコル」「ルール」があり、それら乗り越える「コツ」「テクニック」を知っておけば、グンと交渉が有利になります。

そこで、英語塾での7年の講師経験を持ち、海外での交渉・取引経験が豊富で、数々の修羅場をくぐってきた百戦錬磨の国際弁護士が、国際ビジネス10数年の現場での生々しい体験談を踏まえて、交渉に使える英語の上達のポイントと、交渉における留意点を、わかりやすくお伝えいたします。

<対象者>

- ・海外進出時に、専門家任せにせず、自力・自社で交渉をされたい方
- ・英語の交渉のスキルアップ・ブラッシュアップを目指す方
- ・今後、国際案件を広く手がけたい専門職の方

【重点講義項目】

1 国際ビジネスのルール・プロトコル

- (1) メラビアン法則／6×6×36の法則／ハンバーガー法則
- (2) 自己紹介／スピーチ／ユーモアを利かせるコツ
- (3) 英語を「軽蔑」すべき？ ー目的達成の「手段」としての英語の意味

2 「話す」

- (1) 英語の発音・発声法の日本語との決定的違い ー日頃の勉強方法は？
- (2) 会議ですぐに使える実践的フレーズ ー約40例
- (3) 会議を「支配」するテクニック ー日頃の訓練方法
- (4) 国際電話のコツ ー事前準備の仕方・心構え

3 「書く」

- (1) パラフレーズの重要性／Plain Englishの書き方／形式面の整え方
- (2) オススメ教材・アプリ・ツール

4 交渉術

- (1) アリストテレスの弁論術／弁証法／戦略と戦術の違い／返報性の原理等
- (2) 交渉のケーススタディー ー自社の利益を「最大化」するためには？
- (3) 契約の鉄則は？ 典型契約で抑えるべきポイントは？

*当セミナーの録音、転送、撮影等はお断りしております。また、法律事務所ご所属の方は、お申込みご遠慮願います。

講師略歴

1998年東京大学法学部卒業。2007年三宅・山崎法律事務所入所(2015年からパートナー)。2010年シンガポール国立大学ロースクール修士課程(アジア法専攻)修了。2010年～2011年にはシンガポールのDrew & Napier法律事務所に、初の日本人弁護士として勤務。2015年中山国際法律事務所開設 同事務所代表弁護士。2013年中小機構国際化支援アドバイザー。2016年公認不正検査士。2017年一般社団法人グローバルチャレンジ設立、代表理事就任。

【著書・論文】『アジア労働法の実務 Q&A』商事法務(2011年)をはじめ海外進出(主として新興国)に関する著書論文、また講演実績多数。

