



契約思考を味方に!!

# 契約マネジメント講座

## 1 当研修実施の目的・ねらい(Why)

### 目的

- 契約問題に対する
  - 全体認識を形成していただきます。
  - あるべき基本姿勢を学んでいただきます。
  - 具体的対応方法を学んでいただきます。
  - 組織的取り組みの指針を学んでいただきます。

### ねらい

- お客様との交渉において、
  - 無知による不利益を蒙らないですむようになります。
  - 有利な条件で問題解決できるようになります。
- 契約問題に対する社内体制・制度の整備に繋がっていただくことができます。
- 契約対応不備による失敗プロジェクト・赤字プロジェクトの削減を実現していただきます。
- お客様から契約対応の不備による不信感を持たれないようになります。

## 2 当研修の対象者(Where)

- 営業にかかわる部門の責任者の方、営業担当の方
- 部下を指導する必要がある開発部門責任者の方
- お客様と交渉する必要があるプロマネの方

## 3 研修内容・実施方法(What, How)

- ご要望により、研修内容等の調整は可能です。

	1日目	2日目	
9:30	オリエンテーション		9:30
10:00	契約マネジメント【解説】	契約書について【解説】	10:00
11:00			11:00
12:00	昼食	昼食	12:00
13:00	契約マネジメント【解説】つぎ	契約書について【解説】つぎ	13:00
14:00			14:00
15:00	契約マネジメント【演習～結果発表・研究】	契約マネジメント【演習～結果発表・研究】	15:00
16:00			16:00
17:00			17:00
18:00		まとめ、全体質疑・意見交換	18:00

・プロジェクトの現状と課題  
・プロジェクトの失敗の原因

・契約の基本概念等  
・プロジェクトの特性と契約について  
・契約面からみたプロジェクト成果

・契約マネジメントとプロジェクトマネジメント

・以下の点についてグループ討議を行い、その成果を発表・研究する。  
・社内のプロダクトプロセスとプロジェクトマネジメントプロセスの標準化整備状況について  
・プロジェクトマネジメントプロセスの標準化の制約条件と打破への対策

・契約書の体裁  
・付属書の作成  
・主要契約条項 等

・個別(要件)契約条項等について

・以下の点についてグループ討議を行い、その成果を発表・研究する。  
・自社での経験を元に、仕様確定の認識の重要性について話し合い、不十分な場合の阻害要因と打開策を提案する。  
・上記の検討策をベースに、仕様をまとめる作業と契約形態について提案する。

## 4 当研修の担当講師(Who)

- 当手法の専門講師が担当いたします。

## 5 当研修の実施時期(When)

- ご要望によって調整させていただきます。
- 2日連続でも1日×2回でも可能です。

## 6 当研修の実施料金(How Much)

- コース料金: 735,000 円
- テキスト代: 5,250 円 / 1人



システム企画研修株式会社

電話:03-5695-3130 Fax :03-5695-3131

E-Mail:tamura@newspt.co.jp URL:http://www.newspt.co.jp