特定非営利活動法人

日本経営士協会関西支部スキルアップ研修会

取　引　契　約　の　基　礎　知　識

＜後日のトラブルを避けるための豆知識＞

［お誘い］

取引契約は、口頭（口約束）でも成立しますが、「言った・言わない」と、後日のトラブルを避ける為にも、契約書を交わしておくことが重要です。

契約書作成の際に留意したい要点や、契約書独特の用語の使い方などについて、最近の状況等を現役企業法務担当の立場から判り易くお話させて頂きます。

お誘い合わせのうえ、多数の皆様のご参加をお待ち致しております。

講師紹介

１９８２年大学卒業後、三重県中堅企業に入社、総務・人事・経理担当歴任後、２００３年に計理財務部長に就任、２０１０年会社の組織変更により現職就任

１９８８年（特）日本経営士協会入会。　現関西支部副支部長・会計担当

御木本製薬株式会社　総務経理部主席

（特）日本経営士協会関西支部　経営士　藤岡　孝之氏

・・・　ご　　案　　内　・・・

［開催日時］　　平成２４年９月９日（日）　Ｐｍ．１：００～３：００

［開催場所］　　大阪ＮＰＯプラザ（３Ｆ）Ｄ会議室

大阪市福島区吉野４－２９－２０

アクセス：阪神電鉄本線「野田駅」、ＪＲ東西線「海老江駅」

地下鉄千日前線「野田阪神駅」、各駅より約８００ｍ

［参加料］　　会員：１０００円　　一般：２０００円

［申込締切］　　平成２４年９月６日（木）（必着）

［申込方法］　　ＴＥＬ＆ＦＡＸ（０６－６７２５－８２９２、Ｗｅｂ，Ｅメール

［主　　催］　　特定非営利活動法人　日本経営士協会関西支部

〒．578-0935　大阪府東大阪市若江東町４－２－１２