

リスク管理セミナー 経営者・営業社員・幹部・経理ご担当者 必須講座

- ◆取引先の倒産・売掛金回収の遅れ・支払条件の変更など…まさかの事態に備えて
- ◆簡単な一回の審理で60万円以下の金銭支払を求める「少額訴訟制度」とは

契約時の留意点から万一の時の対応まで伝授！

トラブルにならないための取引契約の仕方と 泣き寝入りしないための少額訴訟制度の活用



売掛金の回収は安定した事業経営をしていく上で重要な課題です。どんなに売上げを伸ばしても、売掛金を回収できなければ経営を揺るがす原因になります。

そのためには、取引先との契約時と不測の事態が発生した場合にも、迅速・確実に回収できる法的知識を身に付けておくことが大切です。

そこで本講座では、トラブルを回避するための上手な契約方法と、万一の事態に備えて知っておきたい少額訴訟制度を活用した回収方法について事例を交え解説します。

【講座内容】

- 危ない得意先の見分け方
 - ・取引の安全は、得意先の見極めるところから始まる
- トラブルを防止する契約の仕方
 - ・口約束でも契約は成立する？ ・書類の重要性 他
- 取引先に支払の滞りがあったら？
 - ・内容証明 ・契約の解除 ・担保について 他
- 取引先にお金がない場合の回収は？
 - ・債権譲渡の利用 ・代理受領の利用 他
- 債権回収の法的手続きとは？
 - ・手形訴訟はなぜ有利か ・支払命令の申し立てとは
- 悪質者に対する債権回収
 - ・債権者が行方不明になった場合
 - ・社長や役員の個人責任の追及とは 他
- 「少額訴訟制度」の活用方法
 - ・訴訟額について ・回数の制限について 他

▼講師紹介

(株)エキスパートナーズ
代表取締役
中小企業診断士

おの でら ゆうしろう
小野寺 勇史郎



1955年生まれ。明治大学商学部卒業。三井住友海上火災保険(株)を経て、RCDリスクコンサルタントグループを主宰。86年(株)日本コンサルタントグループ入社。20年間の在社中に延べ784社1258の大手・中堅企業の事業部や営業部門の育成研修・コンサルティングに活躍し07年独立。現在、企業の営業診断・与信管理・売掛金回収の研修や実践指導を展開中。TV東京「ガイアの夜明け」に出演するなど、多方面から高い評価を得ている。

【著書】「取引先の与信管理・売掛金の完全回収」
「大倒産時代！危ない得意先の見分け方」他

■小野寺勇史郎の他のテーマ

「2時間で解る！上手な資金繰り」
「小さくても強い会社になるキャッシュフロー経営」他

* 120分 * 交通費は「東京駅」から

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com