

# - 目次 -

はじめに 2

## 第1章

### フランチャイズ契約書とは？ 9

FC本部から加盟店に提供するもの .....11

加盟店からFC本部に提供するもの .....11

## 第2章

### ひな形／テンプレートおよび法律の専門家の 利用に潜むリスクとは？ 15

2.1 ひな形／テンプレートの利用に潜むリスクとは？ ...16

① 自分が不利になるリスク .....16

② 自分の思考が止まるリスク .....18

③ 恥をかいて信頼を失うリスク .....20

2.2 法律の専門家の利用に潜むリスクとは？ .....25

## 第3章

### 契約交渉の準備とは？ 33

- ① 複数の相手と交渉できないか検討 .....34
- ② 契約書案はこちらで用意 .....36
- ③ 契約書は契約交渉では役に立たない？ .....37

## 第4章

### 契約交渉に必須の4つのツールとは？ 43

- ① 議事録 .....44
- ② ペンディングリスト .....48
- ③ 覚書 .....54
- ④ 質問集 .....65

## 第5章

### 契約交渉に必須の見極めメソッドとは？ 71

- 5.1 契約交渉に必須の見極めメソッドとは？ .....72
  - ① 何かイベントに誘ってみる .....74
  - ② ランチをおごってみる .....78
  - ③ 文章を観察する .....80
  - ④ 身近な物を観察する .....81
  - ⑤ アポへの対応を観察する .....82

5.2	相手の文章に対する感性はどうか？	84
5.3	交渉時に聞き出したい5つのポイントとは？	86
①	相手の契約締結の期限は？	87
②	他に契約交渉している相手はあるか？	88
③	相手のニーズの優先順位	88
④	相手の強みと弱み	90
⑤	相手の限界値	90

## 第6章

### 【ワーク】リスクをすべて書き出してください 93

6.1	リスクをすべて書き出してください	94
6.2	各リスクのチェックポイント	97

## 第7章

### 契約交渉に必須のマインドとは？ 123

①	敵ではなくパートナー	124
②	51対49ぐらいがちょうどよい	125
③	自己開示する	126
④	小分けにする	128
⑤	20年お付き合いするつもりで接する	129