

# 個別セールス 契約書編

 Avance



# 目次

# Contents

---

- 1 個別セールス 全体像理解編
- 2 個別セールス トークスクリプト編
- 3 個別セールス 契約書編
- 4 個別セールス 金策編
- 5 個別セールス ロープレ編
- 6 個別セールス 最終確認編

今回は

# 個別セールス 契約書編

を解説します！

- 第 1 章 -

はじめに



はじめに

契約書は

義務では無いが  
締結すべき

# 契約書締結の目的

1



顧客にとっての  
安心材料となる

2



販売者側としての  
安心材料となる

お客さまを守ってあげるためのものです

# 本講義のゴール

契約書の作成方法を理解する

- 第 2 章 -

# 契約書の作り方





# ①新規で作る場合

社労士に新規で作ってもらう

## ②自分で作る場合

1



雛形を書き換える

2



社労士に確認をする

リーガルチェック

# 雛形の書き換えに関して

稼ぐ系の契約書の雛形

非稼ぐ系の契約書の雛形

概要欄参照

# 契約書の責任に関して

法律は専門家の分野になります  
契約関連についての  
トラブルは責任を負えません

必ず自己責任でお願いします

- 第 3 章 -

# 補足とポイント



# 電子契約を締結する場合

GMOサイン

無料プランで5件まで締結可能

GMOサインの

使い方は概要欄に添付

# 電子契約を締結しない場合

契約書の読み合わせだけでもOK

読み合わせをして同意を取れば  
効力を発揮します。

Zoom録画を残しておくのもあります。

最も大事なこと

顧客サポートをしっかりとする

満足度の高い講座を作り

お客さまの期待値を満たせばトラブルは起こらないし  
さらに評判が上がるのでビジネスがうまく回ります



# 課題



# 課題

1. 契約書の作成を行う

2. GMOサインへ入稿する

※契約書は絶対に必要と言うことではありません！

読み合わせをしたりZoomの動画録画でも法的な効力を発揮します  
何かあった時の為になるというものとご理解ください。

契約書はお客様にとって安心材料になるという認識が大切です。

# 追伸

- ※稼ぐ系の場合は原則として返金を求められたりクーリングオフしてくださいと言われても適応外となります。
- ※非稼ぐ系の方の場合（特定継続的役務提供）はお客さまが強いケースが多いので注意が必要ですが（お客様語学系や美容系など）相手の期待値を満たす顧客サポートをすればトラブルは起こりませんし仮に最悪の場合でも返金すれば済むことです。
- ※契約書を締結する順番は必ず決済が先です！  
後日振り込みますという場合は契約書の締結が先になります。