

# 消費者トラブルを未然に防ぐ 特定商取引法入門コース

**通信販売、電話勧誘販売、訪問販売など7つの取引類型を学び、事例を通して主な規制内容を理解します。**

ネット取引を含めた通信販売や訪問販売などの基本ルールである「特定商取引法」への理解は、ビジネスに関わるうえで必須となっています。本コースでは、身近な事例から、関係者一人ひとりが業務において気をつけるべきことを考えていきます。

## <本コースのねらい>

- 短時間で、特商法の概要、規制内容など、ビジネスパーソンとして押さえておくべきポイントを学びます。
- 通信販売、電話勧誘販売、訪問販売など7つの取引類型について、消費者とのトラブル、行政指導等の事例を取り上げ、具体的な「やるべきこと」「やってはいけない行為」を学びます。

## <コースカリキュラム>

<b>第1章</b> 「特商法」の7つの取引類型と主要ルール	1-1 7つの取引類型 1-2 勧誘に関するルール 1-3 契約に関するルール 1-4 解約に関するルール
<b>第2章</b> 事例で学ぶ特商法	2-1 電話勧誘販売の事例： 世間話から始めたら… 2-2 電話勧誘販売の事例： 契約から1ヵ月後のクーリング・オフ 2-3 通信販売の事例： メール広告の承諾を得るには 2-4 通信販売の事例： 返品を表示をしていなかったために… 2-5 終わりに

事業者



取引内容を誤解

消費者



誇大広告等の禁止

誇張



実際の商品



著しく優良・有利に誤認させる表示

## <概要>

受講対象者	●ビジネスパーソン全般
監修	●本井 克樹 本井総合法律事務所 弁護士
教材概要	●想定学習時間：1時間 ●最短実行時間：20分 ●テスト数：1（全10問、ランダム出題）