

なか そと
会社内でも営業先でも即役立つ!!

経営セミナーのご案内

相手の納得を獲得する! 交渉上手になる“秘訣”

会社内や営業先で人と対面交渉する機会が増えていませんか? 「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の交渉を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ人の多くが勘違いしていること、それは“交渉に勝つ=自分に有利な条件を認めさせる”ということです。本当の意味での“交渉に勝つ”とは、お互いの利益が最大になる落とし所を探って合意することであり、その結果として両者が満足し長期的な互惠関係(Win-Win関係)を構築することなのです。本研修では、社内外に対し自信を持って交渉に臨み成功へと導くノウハウを、皆様にお伝えしますので、多数ご参加賜りますようご案内申し上げます。

日時 平成28年 **12月5日(月)** 13:30~15:30

場所 **呉商工会議所 6階 大会議室**

定員 **90名** (定員になり次第締め切らせて頂きます。)

受講料 **無 料**



講師 **ナレッジフォース・パートナーズ 代表 藤原 敬行** (ふじわら たかゆき) 氏

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

講座 内容

1. 交渉の目的は「勝つ」ことではない!

- “生産的交渉術”とは何か
- 優れた交渉者はなぜ“生産的交渉術”を使うのか

2. 相手の納得を獲得する上手な交渉の 進め方・テクニック

- 相手の真意を理解する
- 論理的に考える
- 目標設定と譲歩の仕方
- 伝えるための強い意志

3. 交渉の上手い人、下手な人

- 交渉の流れの支配権を手にする
- “ハロー効果”から身を守る
- 質問にうまく答える

4. ちょっとした心理テクニック

- 相手の防衛本能を下げる
- 自分の信憑性を高める

申込先

〒737-0045 呉市本通4丁目7-1 呉商工会議所 中小企業相談部

TEL **0823-21-0151** FAX **0823-25-5544**

E-mail: info@kurecci.or.jp 下記受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX・E-mail等にてお申込み下さい。

「交渉上手になる“秘訣”」セミナー受講申込書

平成28年 月 日

事業所名 _____

所在地 _____

TEL _____

受講者名	役職名

※ご記入頂いた情報は、呉商工会議所からの各種連絡のために利用することがあります。