

営業先で即役立つ！

実戦力養成！ 交渉術の高め方講座

—《現場で活躍するための営業力を身につける！》—

主催 (一社) 石川県経営者協会

セミナーのねらい

営業先で「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お伝えして参ります。皆様多数のご参加をお待ちしております。

日 時

平成 29 年 4 月 19 日（水）

午後 1 時 00 分～午後 5 時 00 分

会 場

金沢商工会議所会館 2階 研修室 1

金沢市尾山町 9-13（裏面参照）

講 師

ナレッジフォース・パートナーズ代表

藤原敬行 氏

対 象

初級営業担当者の方、または営業の実戦力を高めたい方等

内 容

1. 交渉の目的とは！

- ・交渉の目的は「両者が得をする」ことである
- ・交渉の目的は「勝つ」ことではない！

2. うまく交渉を進めるための要素

- ①事前準備-交渉に臨むための論理構築-
 - ・交渉のミッションを設定する
 - ・交渉の目標を設定する
 - ・「交渉のカード」を考案する
 - ・合意できなかった場合を想定する(BATNA)
- ②商談コミュニケーションスキル
 - ・交渉商談の導入

・相手との座席位置関係

・アクティブリスニング

・交渉演習-商談実践-

③成熟した心理

・頭脳は冷徹に、心は熱く

・感情をそのまま表に出さない

3. 交渉の注意点

・ハロー効果

・グッドコップ、バッドコップ

・アンカーリング

4. 交渉力を高めるために

受講料

会員企業一人につき 9,720 円

会員外企業一人につき 14,040 円

(消費税込み、テキスト代含む)

受講料は当日、受付でお支払いいただくか、
下記口座にお振込ください。

振込手数料はご負担願います。

北國銀行本店(普)115606

または 北陸銀行金沢支店(普)1108391

口座名義 石川県経営者協会

申込方法

申込書にご記入のうえ、下記宛 9 月 4 日まで
にお申し込みください。

石川県経営者協会

〒920-0918 金沢市尾山町 9-13

金沢商工会議所会館 3 階

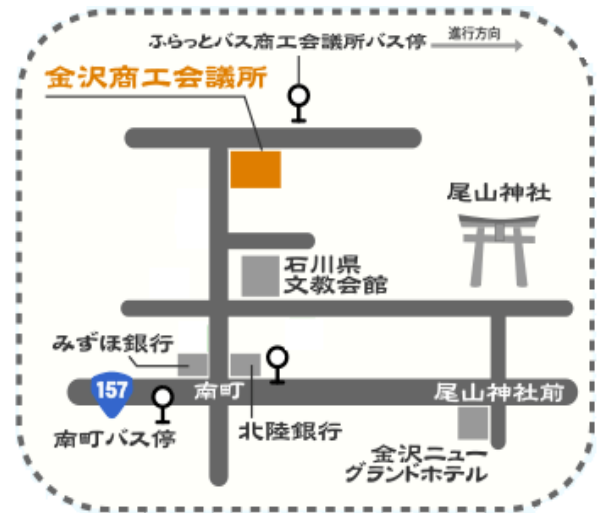
TEL 076(232)3030 FAX 076(231)0228

本会ホームページでもお申し込みを受け付け
ております。

<http://www.ishikawakeikyo.or.jp/>

講師略歴

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。



※南町バス停徒歩2分

車でお越しの場合は、地下駐車場(収容 60 台、有料)
または、近隣の有料駐車場等をご利用ください。
(受講者負担となります)

「交渉術の高め方講座」(4/19) 受講申込書

平成 年 月 日

会社名

連絡責任者

Tel

氏名	役職名
(計 名) (計 円)	(当日持参・銀行振込)

※本申込書に記載された個人情報につきましては、セミナー運営のみに利用いたします。