

会社内でも営業先でも**即**役立つ！！

どなたでもご参加いただけます。

相手の納得を獲得する！

商談上手

“**秘訣**”
になる

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。

交渉を苦手とする最大の理由は“商談に勝つ＝自分に有利な条件を認めさせる”という勘違いしていることです。本当の意味での“商談に勝つ”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商談・交渉に臨み成功へと導くノウハウを、お伝えします。

講座内容

1. 商談（交渉）の目的は「勝つ」ことではない！
 - ・ 駆け引き型交渉と原則立脚型交渉 等
2. うまく交渉を進めるための事前準備
 - ・ 交渉に臨むための論理構築
 - ・ 交渉ミッションの設定、目標の設定 等
3. 商談・交渉のコミュニケーション
 - ・ 商談交渉の導入
 - ・ 相手との座席位置関係 等
4. 交渉の注意点
5. まとめ



講師

ナレッジフォース・パートナーズ代表

ふじわら たかゆき
藤原 敬行 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。

【日時】 平成29年 **7月12日(水) 17:30~19:30**

【会場】 朝日信用金庫西町ビル7階

【受講料】 会員 1,000円 非会員 2,000円(税込) (当日受付にて承ります)

お申込みは
FAX
にて！

公益社団法人 **上野法人会** 〒110-0015
台東区東上野1-2-1朝日信用金庫西町ビル5階
FAX 5818-1141 TEL 5818-1151

※お申込み後

開催日3日前までに**確認 FAX**を送りますので、届かない場合には、左記までご連絡ください。

<営業セミナー>

7/12 商談上手になる “**秘訣**”

※受講票または本申込み書を、当日受付の際にもお出しください。

参加者名

法人名

(会員のみ)
会員NO.(宛名シールに記載)

TEL

FAX

会員以外の方、又は会員で会員NOが不明な方は住所の記入をお願い致します。

住所

■お申込みいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。
<平成29年春号>