

営業先でも会社内でも即役立つ！

交渉に必要なコミュニケーション力を磨き、相手の納得を得る！！

交渉上手になる秘訣

「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て参ります。

多数のご参加をお待ちしております。

— 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ク

- ・相手の防衛本能を下げる / ・自分の信憑性を高める

日時 平成29年 10月25日(水)
14:00~16:00

会場 諫早商工会議所 3階ホール
(諫早市高城町5-10)

受講料 無料

定員 40名 (定員に達し次第締め切ります)

〈お申込み方法〉

下記申込書に必要事項をご記入頂き、

FAXにてお申込み下さい。

〈お問合わせ〉

諫早商工会議所(担当:嘉村)

電話: 0957-22-3323

主催 諫早雇用・労務協議会



◆ 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

【プロフィール】

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。

10/25 開催 「交渉上手になる秘訣」 受講申込書

諫早雇用・労務協議会 行 ⇒ FAX:0957-24-3638

平成29年 月 日

事業所名 _____

TEL _____

住 所 _____

FAX _____

従業員数 _____ ※パート・アルバイト除く

業 種 _____

受講者名 _____

受講者名 _____

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。