

相手の納得を獲得する!

“秘訣”

交渉上手になる

講 演
内 容

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て参ります。皆様多数のご参加をお待ちしております。



◆ 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。

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

日時 : 平成29年10月26日(木) 午後6時30分~午後8時

場所 : 辰野町商工会館 (辰野町大字辰野 1777-1)

主催 : 辰野町商工会・箕輪町商工会・南箕輪村商工会

(幹事商工会事務局:辰野町商工会 TEL 0266-41-0258 FAX 0266-41-4925)

★終了後、懇親会を行いますので是非ご参加下さい。(参加費:1人 5,000円予定)

【申込方法】下記申込書にご記入の上、10月20日(金)迄に辰野町商工会までお申込み下さい。

10/26(木)「交渉上手になる“秘訣”」受講申込書

辰野町商工会 行 (FAX 0266-41-4925)

平成 29 年 月 日

事業所名		連絡先	
参加者名		懇親会	参加・不参加

※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