

営業先でも会社内でも即役立つ

商談上手になる

商談に必要なコミュニケーションスキルを磨き
相手の納得を獲得する

秘訣

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。本セミナーでは、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。

日時 平成29年 **11**月**9**日(木)
14:00～16:00

会場 **函館商工会議所**
(函館市若松町7-15)

受講料 **無料**

定員 **50**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にてお申込みください。

<お問合わせ>
函館商工会議所まで
電話：0138-23-1181

主催 **函館商工会議所**

－ 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

【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。

11/9(木)「商談上手になる秘訣」受講申込書

函館商工会議所 行 ⇒ FAX:0138-27-6192

平成29年 月 日

事業所名 _____

TEL _____

住 所 _____

FAX _____

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