

相手の納得を獲得する! 商談上手になる秘訣

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、ついかんでしまう」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。

日時

平成29年 **11月28日(火)** 14:00~16:00

会場

伝国の杜 2階 大会議室
米沢市丸の内1丁目2-1 ☎26-2666

会費

【会員】無料 【非会員】3,000円

※お一人様分。テキスト代・消費税含む。当日ご持参ください。

【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。

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

11月20日（月）までにお申込みください ※下記申込書によりFAXにてお申込みください。

お問い合わせ

h 公益社団法人 米沢法人会（米沢市中央4-1-30）(TEL 22-5401)
この案内チラシはホームページでもご覧いただけます。

米沢法人会
新入会員
募集中!

(公社) 米沢法人会行き **FAX 0238-21-5909**

11/28営業担当者セミナー 「商談上手になる秘訣」 申込書

会 社 名	住 所
参 加 者 名	TEL
	参 加 者 名