

消費税引上げを機に営業力を付けよう!
相手の納得を獲得する!

交渉上手になる

“秘訣”

平成 31 年 10 月消費税 10%引き上げと同時に軽減税率導入が予定されていることから、今まで以上の営業力が求められます。

「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、消費税転嫁等で悩む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。

日時 平成 29 年 12 月 8 日(金)
19:00～21:00

会場 鳴海商工会館
(名古屋市緑区鳴海町字乙子山 1-3)

受講料 無 料

定員 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>
電話:052-896-3331

主催 鳴海商工会

— 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



◆ 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。

12/8(金) 「交渉上手になる“秘訣”」受講申込書

鳴海商工会 行 ⇒ FAX:052-896-3381

平成29年 月 日

事業所名

TEL

住 所

FAX

受講者名

受講者名