

消費税率引き上げにより価格転嫁の重要性が増し、より一層の営業力が求められます！

なか 社内でも
もと 営業先でも
相手の納得を獲得する！
即役立つ!!

交渉上手になる

“秘訣”

2019年10月の消費税10%引き上げと同時に軽減税率制度が導入されます。

消費税率引き上げに伴い、今まで以上に価格転嫁するための交渉や、他店との価格競争などより厳しい経営環境が予想されます。そこで、本講座では、消費税率引き上げや、軽減税率制度の概要を説明するとともに消費税率引き上げを乗り切るための営業力を学ぶことを目的としています。

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30年 9月6日(木)
18:30~20:00

会場 喬木村商工会館 2階会議室
(下伊那郡喬木村6682-4)

受講料 無料

定員 25名 (定員に達し次第締め切ります)

【申込方法】

下記申込書に必要事項をご記入いただき、
FAX:0265-33-3719にてお申込みください。

【お問い合わせ】

喬木村商工会まで
TEL:0265-33-2125

主催 喬木村商工会・長野県商工会連合会

— 講座内容 —

1. 消費税引き上げと軽減税率制度概要
2. 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
3. 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
4. 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
5. 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。

9/6(木) 「相手の納得を獲得する！交渉上手になる“秘訣”」受講申込書

喬木村商工会 行 ⇒ FAX:0265-33-3719

平成30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、当所の事業活動以外の目的では利用することはありません。