

なか そと  
 会社内でも、営業先でも即役立つ!!

# 相手の納得を獲得する! “秘訣” 交渉上手になる

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ることから、今まで以上の営業力が求められてきます。「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、ついかんでしまう」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。

本セミナーでは、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30年11月13日(火)  
 13:30~16:30

**場所** 蒲郡商工会議所  
 イベントホール(2F)  
(蒲郡市港町 18-23)

**講師** ナレッジフォース・パートナーズ  
 代表 **藤原 敬行 氏**  
ふじ わら たか ゆき

**対象者** 中堅社員、若手社員 等

**定員** 25名 (定員になり次第、締め切ります)  
\*参加者が10名以下の場合、中止することがあります。

**受講料** 無料

企業と地域の応援団  
**蒲郡商工会議所**  
 G. アカデミー  
 TEL 0533-68-7171 (代)



**講師プロフィール**

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。



**セミナープログラム**

1. 消費税引上げと軽減税率とは
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

■お申し込みは下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX・Eメール・窓口にてお申込みください。

**「相手の納得を獲得する! 交渉上手になる“秘訣”」参加申込書**

蒲郡商工会議所 事務局行 TEL:0533-68-7171 FAX:0533-68-0339 E-mail:g-academy@gamagoricci.or.jp

参加者氏名	事業所名
担当者氏名	E-mail
T E L	F A X
住 所 (〒 - )	

※ご記入いただいた内容は、参加者把握のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用させていただくことがあります。  
 ※本セミナー参加申込事業所は、G.アカデミーに登録し今後人材育成セミナーの情報等をお送りさせていただきます。