

—— 自分も勝って相手も勝つ。これが究極の交渉・折衝・説得テクニック！ ——



交渉力・ネゴシエーションスキル向上研修

開催日：2020年6月8日(月) 10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)ブレイクビジョン 代表取締役 **車塚 元章** 氏

略歴：

東京都生まれ、青山学院大学経済学部卒業、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院修了MBA。新日本証券(株)（現みずほ証券）などを経て、1996年経営コンサルティング会社を設立し、企業の経営改善支援や講演活動に従事する。こうした経験から、“人を育てる”重要性を強く感じるようになる。現在は人材育成コンサルタント・研修講師として、ビジネスパーソンの教育に力を注いでいる。主な研修・セミナーテーマは、ネゴシエーション、プレゼンテーション、ビジネスコミュニケーション。
 〈著書〉『伝え方で「成果を出す人」と「損をする人」の習慣』（明日香出版社）、『30歳までに手に入れたい仕事力99』（フォレスト出版）、『どんな問題もシンプルに解決する技術』（同文館出版）。

◆特色

セールスに限らず、ビジネスでは交渉（ネゴシエーション）を必要とする場面が数多くあります。社内の上司・部下・同僚との交渉。社外でいえば、取引業者・顧客などとの交渉です。もちろんプライベートにおいても家族や友人と日常的に交渉を行っています。そのような中で、いつも話を優位に進めてまとめる人、交渉がうまい人は生まれつき才能があったわけではありません。正しいやり方さえ身につければ、交渉は誰でもうまくなるのです。

本セミナーでは、ビジネスで効果を発揮する交渉・折衝・説得テクニックを、さまざまケーススタディを通じてわかりやすく身につけることができます。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

第1章 交渉（ネゴシエーション）に対して苦手意識がある！

- ・交渉相手を言葉で打ち負かすことに抵抗感がある
- ・“交渉”と聞くと、つい勝ち負けを意識してしまう
- ・性格的に自分は交渉下手だと思う！

第2章 交渉・折衝・説得がうまくなれば、ビジネスで成功できる

- ・ビジネスは交渉の連続、交渉上手になってビジネスで成功する
- ・交渉の基本を学べば、誰でも交渉がうまくなる！

第3章 交渉の基本を理解する

- ・相手が抱えている問題を、話し合いによって一緒に解決する
- ・勝ち負け交渉ではなく、WIN-WINに徹すれば、戦わずして勝てる
- ・自分の主張ばかりでは、相手は受け入れないという事実

第4章 人はどう動くのか、交渉相手の心理を探る

- ・交渉相手の心理を知れば、みるみる交渉がうまくなる

- ・交渉はまず良好な人間関係から始まる
- ・人は感情で動いている、そして人は固定観念が強い

第5章 アサーティブなコミュニケーションを身につける

- ・攻撃的でもなく、非主張的でもない、第3のスタイルで臨む
- ・DESC法で交渉すれば、あなたの主張をどんどん通せる
- ・聞き上手になることが、交渉で優位に立つ最大のポイント

第6章 実践的な交渉テクニックを身につける

- ・交渉の3ステップ法を駆使すれば、どんな交渉にも対応できる
- ・交渉プラン5原則で綿密な交渉プランを立てる
- ・時間管理、譲歩幅、数の論理など、実践テクニックを使いこなす

第7章 まとめと決意表明

- ・交渉相手との良好な関係を保ったまま、交渉できるようになる
- ・今日学んだ交渉テクニックをすぐに試したくなる！

参加申込書

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」
 関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします)

受講料：会員…24,200円 一般…31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

6/8(月) 交渉力・ネゴシエーションスキル向上研修

【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)					E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。
 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。
 *キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。

【お問い合わせ先】
 03-5653-3951
 研修担当 (H)