

中堅・若手社員、営業担当者、管理職の皆さま向け



会場受講

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：2021年9月10日（金）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、ビジネスパーソンに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。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 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、誰でも交渉はうまくなる！

### 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！

## 受講方法 本セミナーは、『会場受講』セミナーです。

受講票をご持参の上、セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社 セミナールーム」にお越しください。

東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワーS棟14階（東京メトロ東西線「木場駅」）

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

**受講料** 会員…26,400円 一般…34,100円 \*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む \*「無料券」「優待サービス」をご利用いただけます。

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「無料券使用」とご入力ください。

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」のいずれかのお支払い方法になります。一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。  
\*キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申し込みは、当社HP URL <https://www.rri.co.jp/seminar/> よりお願いいたします。

りそな総研セミナー

検索

お問い合わせ先 りそな総合研究所 研修セミナー部 TEL 03-5653-3951