

交渉力 セミナー



お客様や関係者との交渉力は、ビジネスにおいて重要なスキルの一つです。交渉の勘所は、お互いの利益が最大になるように合意すること、両者が満足し長期的な互恵関係（Win-Win関係）を構築するところにあります。このセミナーでは、交渉を単なる駆け引きにとらえるのではなく、人間関係及び問題解決のためのスキルと考え、交渉力に不可欠なコミュニケーションスキルを具体的かつ実践的に身につけていきます。新規取引交渉、既存顧客に対する継続・更改交渉などあらゆる場面で自信を持って交渉に臨めるようスキルアップを目指してみませんか。講習内容に興味をお持ちの、皆さまのご参加お待ちしております。

対象者:営業職の方や接客を業とする方・交渉力を身につけたいとお考えの方など

日時 令和3年 **6月18日(金)**
9:30~16:30

会場 **ウインクあいち**
(愛知県産業労働センター)
名古屋市中村区名駅4丁目4-38
あいち労働総合支援フロア(17階)

受講料 **12,000円**
(消費税含む)

講師 株式会社 話し方教育センター講師
大野 統生 氏



★受講ご希望の方は、下記申込書に必要事項をご記入の上、郵送又はFAXにてお早めにお申込みください。また、ホームページからもお申込みいただけます。後日、受講証、連絡事項、受講料振込用紙等をお送りします。なお、お申込み後2週間を過ぎても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記連絡先までご確認をお願いします。

お申込み・問合せ

公益財団法人愛知県労働協会 労働教育グループ

〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目4-38 (ウインクあいち17階)

TEL : 052-485-7154

E-mail ▶ bunka@ailabor.or.jp ホームページ ▶ http://www.ailabor.or.jp/

講習内容

1.交渉の基本

- *Win&Win交渉の2大スキル、「主張」と「拒否」
- *交渉の先にあるもの~その交渉が獲得する見えない宝
- *交渉成立の好ましいあり方

〈演習1〉経験分析による成功条件の抽出

- テーマ「交渉の成功談 失敗談」
- 各自の経験について、その過程を分析し、交渉結果の分岐点となる条件を抽出する演習

2.交渉の成否と話す・聞く能力

- *大切な心理変化への対応
- *交渉対話の進め方
- *表現の感化性を生かす

〈演習2〉表現対話トレーニング

- テーマ「さまざまな交渉場面での表現と対話」
- 講師が提示する交渉対話場面で、どのように対話を展開するか検討し、実践する演習

3.交渉効果を上げる傾聴技法

- *相手の話は全身で聞く~全身聴取の具体
- *リスニング(傾聴)のスキル
- *質問のスキル~何を聞くのか、どう問うのか?

〈演習3〉聴取トレーニング

- テーマ「状況把握および相手真意の取得」
- 講師が提示する交渉ケースで、「交渉相手からの情報収集」にチャレンジする演習

4.合意形成を踏まえた主張法

〈演習4〉交渉実践ロールプレイング

- テーマ「交渉の実践」
- 各チーム交渉担当者を決定しグループ対グループで交渉演習

5.効果実感!交渉のテクニック

- *交渉準備の実際~情報収集からシナリオ作成まで
- *相手が複数の対応テクニック
- *決断を迫る発言テクニック

6.交渉力をさらに強化するには

お申込みは切りとらずA4のままFAXしてください。 **FAX 052-583-0585**

交渉力セミナー 受講申込書 J8

受講者氏名	フリガナ		連絡者及び連絡先住所 (勤務先・自宅) ○印をつけてください	
	性別	年齢	〒	住所
			TEL	(日中連絡のつく番号をご記入ください)
	フリガナ		会社名/団体名	連絡者氏名
性別	年齢	部署名	愛知県労働協会からのメールマガジンの配信について (希望する・希望しない・登録済み) ○印をつけてください	
		E-mail		

※受講申込み頂きました個人情報(氏名・住所等)は、お問合せや案内文書の送付、返信、本人確認のためのみに使わせていただきます。これらの目的以外には、一切使用しません。(協会個人情報保護規程第4条に基づき取り扱います。)