

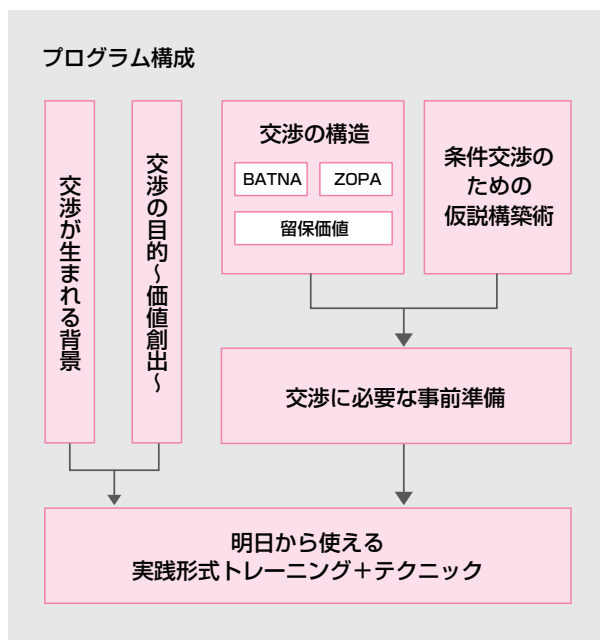
元キーエンス・トップ営業が教える、現場で実際に使える交渉術 日本生産性本部 主催 営業交渉カトレーニング研修

研修時間 / 7時間

期待される効果

- 交渉が生み出す付加価値やメリットを理解し、交渉に対しての心理的不安を取り除きます
- 心理面だけではなく、交渉のメカニズムを明らかにし、論理的・構造的にも理解して実際の対策を取りやすくします
- 講師の現場での成功・失敗経験談やケーストレーニングにより、研修終了後に即実践で活かせる交渉力を養います
- ※営業職以外の方にも効果が期待できます。是非ご参加ください。

プログラム構成



講師のコメント

高村 航



“交渉”と聞くと少なからず身構えてしまう方はいらっしゃるのではないのでしょうか。もちろん人と人のやり取りになる上での避けられない心理戦は存在します。しかしながら、交渉にはきちんと説明できる構造があり、対処すべき手順があります。これらを体系的に学びつつ、書面だけでは習得できない現場力をケーストレーニングにて習得していただきます。講師の多くの失敗経験を含む現場経験談も盛り込んでいきますので、ライブ感があり明日からすぐ役立つコースとなっています。

特徴

- ただ自分の意見を通すのではなく、意見の違いを受け入れ、Win-Winの着地点を探る（協働して問題解決を図る）ための手法を学んでいただきます。
- 徹底した現場目線で、実際の業務で活かすことを意識した内容をお伝えしてまいります。

開催日程とスケジュール

通い1日

2024年
第1回 10月8日(火)

9:30

17:30

第1日

9:30 開始

1. 交渉の目的

- (1) なぜ交渉が生まれるのか
- (2) 交渉で価値を生み出す・共に創る

2. 交渉のメカニズムと実践的対策

- (1) 交渉構造論 (BATNA・留保価値・ZOPA)
- (2) 条件提示に使える仮説構築術
- (3) 交渉に必要な事前準備

3. 明日から使える交渉術

- (1) 実践形式でのトレーニング
case1: 値引き交渉をされた時
case2: 競合他社と比較された時
case3: 期日までに成約したい時
- (2) 実際の交渉に役立つテクニック集

17:30 終了

1名あたり 参加費 (消費税10%込)	商工研会員	一般(参考)	*うち食事代 2,200円
	38,500円	41,800円	

講師	日本生産性本部 講師・主任経営コンサルタント 高村 航 他
会場	日本生産性本部セミナー室(東京・永田町) 他
定員	30名