

商工研提携セミナー

対象者 営業部門の中堅社員～係長・主任クラス、その他交渉・折衝力を高めたい方

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 営業交渉力トレーニング研修

1日
(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することができ、苦手意識や不安が取り除けます

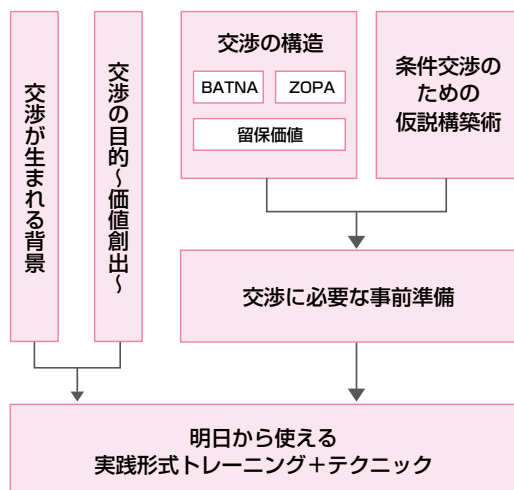
交渉の状況を構造化し、論理面・心理面のそれぞれから理解する方法を身に着けることで、実際の現場における準備や対策を取りやすくなります

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

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。

※講師略歴は P.66 に掲載しています。

特徴

- 知識に止まらず、実践で活かせるスキルを身に着けていただけるよう、ケース事例をもとにしたロールプレイングを繰り返し行います。
- 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

2025年

第2回 10月7日(火)

9:30

9:30 開始

1. 交渉の目的と意義

【演習】交渉に対するイメージ

- ・交渉の目的と意義
 - ・営業交渉とは
 - ・顧客側の選定要件のフレームワーク
- 【演習】業界の常識は世間の非常識？

2. 交渉のメカニズムと実践的対策

- 【演習】値引きをする理由を考える
- ・競争しない・させないためには
- 【演習】自社や自身の競争優位性を明らかにする
- ・強みを明らかにするためにフレームワーク

3. 交渉プロセス

- ・交渉の全体像とステップ
 - 状況把握
 - ミッション確認
 - 強みの明確化
 - 交渉ターゲット選定
 - BATNA (決裂時の代替案)

4. 実践トレーニング①

- 【演習】ロールプレイング① (価格交渉)
- ・金額の限界ラインの見極め
- 【演習】条件を増やして金額の限界ラインを引き上げる

5. 交渉力を高めるための技法集

- ・状況を把握する
- ・コミュニケーションの工夫

6. 実践トレーニング②

- 【演習】ロールプレイング② (総合)
- ・商品の「見える化」をする効力
- ・「受動 (顧客発)」の場合の具体的な提案方法
- ・「能動 (当社発)」の場合の具体的な提案方法
- 【演習】ロールプレイング (総仕上げ)

7. まとめ

17:30 終了

17:30

1名あたり参加費 (消費税10%込)	商工研会員	一般(参考)	昼食のご用意は ございません。	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 会場：日本生産性本部セミナー室(東京・永田町) 他 定員：30名
	39,600円	44,000円		

本研修受講後の推奨プログラム

- ① 営業スタンダード・スキル研修
- ② 営業部門管理者のための営業マネジメント・デザイン研修