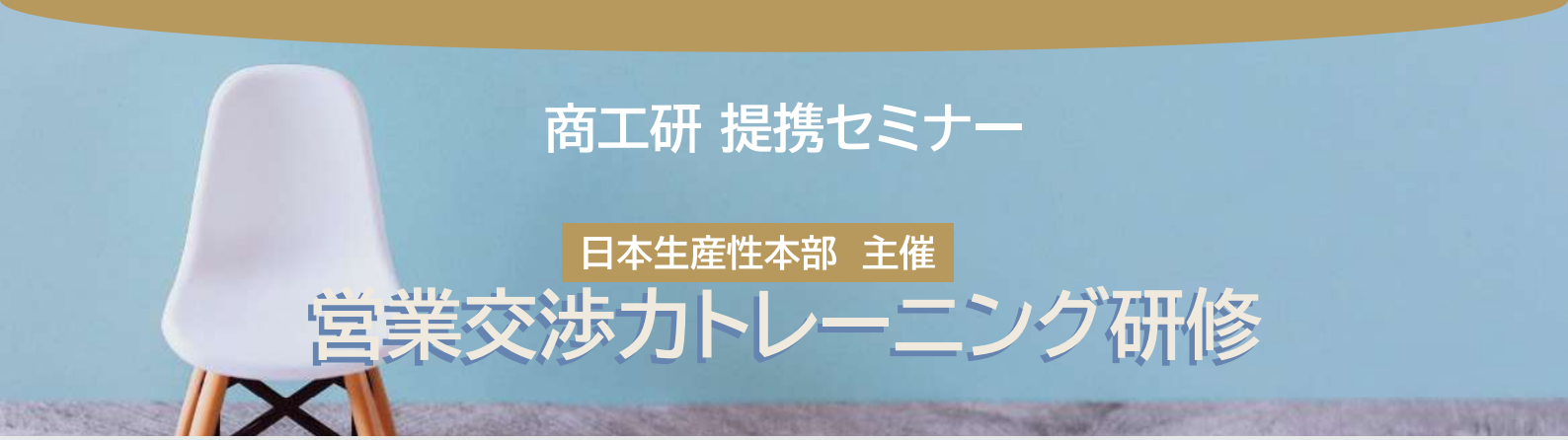


商工研 提携セミナー

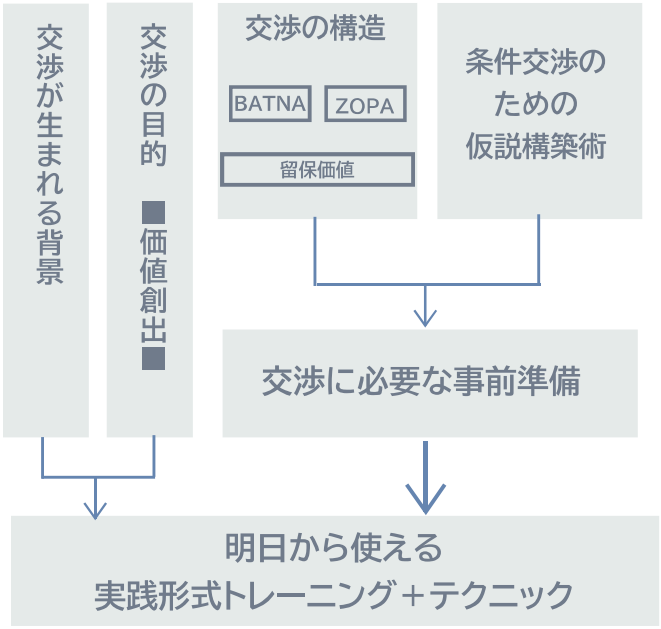
日本生産性本部 主催

営業交渉力トレーニング研修

■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
■交渉の流れを理解することで、実際の現場での準備や対策ができるようになります
■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



特徴

- スキルを実践できるようになるために、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ます。

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。

開催日程	
通い	2026年 第3回　7月23日(木)

	第1日
9:30	9：30　開始
	1. 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のフレームワーク 3. 交渉プロセス ・交渉の全体的な流れと、各段階における注意点
	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) ・金額的限界ラインの見極め 【演習】条件を増やして金額的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) 7. まとめ
17:30	17:30　終了

参加費(税込)	商工研会員	一般（参考）
	39,600円	44,000円

※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

お問い合わせ先

申込に関するお問い合わせ　商工中金経済研究所　（03）5473-6915
セミナー内容に関すること　日本生産性本部　コンサルティング部　経営開発センター　（03）3511-4030

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