

スキルアップ
セミナー

Win-Winの交渉テクニックを学ぶ！
戦略的！ビジネス交渉の基本と実践

研修目的

- ① 交渉についての基本理論とテクニックを学ぶ
- ② 打ち負かすのではなく、お互いの利益を最大化するための方法を学ぶ
- ③ 演習を通して交渉のテクニックを身につける

対象者

- ・ 交渉・折衝力を身につけたい方（営業、企画、管理部門等）

日 時：平成29年6月21日（水）
10:00～17:00
会 場：伊予銀行本店 南別館2F
「セミナールーム」
（松山市三番町5丁目10-1）

講 師：HRBC株式会社
シニアコンサルタント
おだ まさのぶ
小田 正信 氏



セミナー内容

1. 9割の仕事は交渉で決まる！

～交渉にまつわる5つの誤解～

- 誤解1) 交渉は相手を打ち負かすことである
- 誤解2) 交渉は場数や経験がモノを言う
- 誤解3) 交渉は感情で空気をつくる
- 誤解4) 妥協や落としどころが重要だ
- 誤解5) 交渉は憂鬱なものだ

2. 交渉とは

＜自己利益の最大化を図ると、実は互いに損をこうむる＞

- ① 合意形成を図るために必要な力
- ② 交渉による自分と相手のクセを知る【演習】
- ③ ゲーム理論とは
- ④ 「囚人のジレンマ」を克服する方法
- ⑤ 交渉の真の目的は相互利益の最大化を図ること

3. 戦略的交渉テクニック（1）

＜一対一の交渉演習＞

- ① 実践的なビジネスケース（1）【演習】
- ② 売り手の“思惑”と買い手の“思惑”
- ③ 「理想目標」と「限界目標」を設定する
- ④ 交渉が成立しなかった場合の最善の代替手段とは
- ⑤ 判断基準に大きな影響を与えるアンカリングとは

4. 交渉の準備プロセス

＜相互利益を最大化するための準備＞

- ① 交渉における3つのパターン
- ② 交渉における準備プロセス
- ③ 双方のコミュニケーションを通じたクリエイティブオプションとは
- ④ 問題解決へ向けた粘り強さとしたたかさ

5. 戦略的交渉テクニック（2）

＜組織戦（集団対集団）の交渉演習＞

- ① 実践的なビジネスケース（2）【演習】
- ② 巧みな相手の戦術を知っておく
- ③ 交渉は自分をバルコニーから眺めるつもりで
- ④ 自らの仕事に交渉力を応用するには【グループワーク】



受講者の声

- ◆ 自分自身の交渉時のクセを把握でき、改善点も知ることができた
- ◆ 普段何気なく実践していたことを体系的に学ぶことができ、自信が付いた
- ◆ 実践的な内容が多く、明日からすぐに活用していきたい

HRBC株式会社 シニアコンサルタント 小田 正信 氏

法政大学文学部日本文学科卒業。住宅設備メーカー・トステム（現 LIXIL）の営業として販売網の新規立ち上げプロジェクトに参画。日々起こる予測不能な課題に直面しながら、熱意をもってお客様に向き合う大切さを学び、入社5年目で最年少チームマネージャーに抜擢される。その後、工事・物流センター所長として、プロパー、出向者、協力会社など立場の異なるメンバーをまとめる難しさを体験する。本社に異動後、新たな人材育成体系、研修効果測定、システム開発、営業スキルマップの作成など、人材教育の基盤構築に携わり、部長に昇格。同業5社が事業統合した LIXIL が誕生する際には、営業部門教育統括責任者として、企業文化の異なる各社のメンバーと全く新しい教育体系を創り上げ、統合成功の一翼を担った。

受講者一人ひとりを支援し続け、気づきを分かち合う、ライブでしか味わえないセッションを追い求めている。

受 講 料

IRC会員 16,200円(税込)

会員以外 21,600円(税込)

※お1人あたり、含昼食代

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAXもしくはE-mailにてお申込みください。
- ◆開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行いたしません。
- ◆当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。なお、キャンセルの場合は前日の午後3時までにご連絡ください。
- ◆定員（40名）になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。

松山市の助成金制度のご案内

本セミナーは「松山市人材育成事業補助金制度」の対象でございます。松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までに済ませてください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へ。

【TEL：089-948-6399】

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

愛媛県松山市三番町5丁目10-1

（伊予銀行本店南別館4階）

TEL：089-931-9705

FAX：089-931-0201

E-mail：irc-ar3f@iyoirc.co.jp(担当：渡邊、水口)

受講申込書(兼受講票)		平成29年 6月21日(水)開催		戦略的！ビジネス交渉の基本と実践	
◆該当する方に○をつけてください。				IRC会員 ・ 会員以外	
会社名				修了証が必要な場合は 右枠内に○をつけてください→	
業種		取引店名	伊予銀行 支店		
ご住所	〒				
ご連絡先	TEL:	E-mail			
	FAX:				
申込 責任者	氏名 (所属 役職)				
受講者名	氏 名	所 属	役 職	年 齢	

※受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。