

自分も勝って、相手も勝つ！ 交渉力向上研修

日時：2019年5月27日（月）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）

ねらい

- 交渉に対する苦手意識をなくす
- 交渉を優位に進める方法を身につける
- 相手との関係を崩さない、WIN-WINの交渉テクニックを学ぶ

対象者

- 入社2年目～管理職の方
- 交渉力を身につけたい方
- 営業など日頃交渉する機会の多い方

講師：

株式会社ブレイクビジョン

代表取締役 くるまづか 車塚 もとあき 元章 氏



セミナー内容

1. 交渉に対して苦手意識がある

- (1)交渉相手を言葉で打ち負かすことに抵抗感がある
- (2)“交渉”と聞くと、つい勝ち負けを意識してしまう
- (3)性格的に自分は交渉下手だと思う

2. 交渉がうまくなれば、ビジネスで成功できる

- (1)ビジネスは交渉の連続、交渉上手になってビジネスで成功する
- (2)交渉の基本を学べば、誰でも交渉はうまくなる！

3. 交渉の基本を理解する

- (1)交渉することで、ほしいモノ（権利・主張など）を手に入れる
- (2)勝ち負け交渉ではなく、WIN-WINに徹すれば、戦わずして勝てる
- (3)自分の主張ばかりでは、相手は受け入れないという事実

4. 人はどう動くのか、交渉相手の心理を探る

- (1)交渉相手の心理を知れば、みるみる交渉がうまくなる
- (2)相手が「NO!」と言ってもひるまない、そこからがスタート
- (3)人は感情で動いている、そして人は固定観念のかたまり

5. アサーティブなコミュニケーションを身につける

- (1)攻撃的でもなく、非主張的でもない、第3のスタイルで臨む
- (2)DESC法で交渉すれば、あなたの主張をどんどん通せる
- (3)聞き上手になることが、交渉で優位に立つ最大のポイント

6. 実践的な交渉テクニックを身につける

- (1)交渉の3ステップ法を駆使すれば、どんな交渉にも対応できる
- (2)最初の要求が決め手になる、そして自分のペースに持ち込める
- (3)時間管理、譲歩幅、数の論理など、実践テクニックを使いこなす

7. まとめと決意表明

- (1)交渉相手との良好な関係を保ったまま、交渉できるようになる
- (2)今日学んだ交渉テクニックをすぐに試したくなる

◆受講生の声◆

- ・何度も繰り返しロールプレイングを行うことで、今まで見えていなかった課題に気づき、それを解決することができた。
- ・相手との関係を壊さずに説得するための具体的な方法を学べて良かった。
- ・座学が少ない、実践的なセミナーで、学んだことをしっかり自分の中に落とし込むことができた。
- ・交渉テクニックは明日からすぐ実践できそうなものであり、今後の仕事に役立つと思う。

株式会社ブレイクビジョン 代表取締役 車塚 元章 氏

東京都出身。青山学院大学経済学部卒業、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院修了MBA。新日本証券株式会社（現みずほ証券）などを経て、1996年経営コンサルティング会社を設立し、企業の経営改善支援や講演活動に従事する。こうした経験から、“人を育てる”重要性を強く感じるようになる。現在は人材育成コンサルタント・研修講師として、ビジネスパーソンの教育に力を注いでいる。

【著書】『伝え方で「成果を出す人」と「損をする人」の習慣』（明日香出版社）
『30歳までに手に入りたい仕事力99』（フォレスト出版）など多数

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 にてお申し込みください。Webサイトからもお申し込みいただけます。
- ◆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。※領収書は発行致しません。
- ◆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。
- ◆同業者の方は申込をお断りすることがございます。予めご了承ください。

松山市の助成金制度のご案内

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お問い合わせください。

【TEL：089-948-6783】

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：seminar@iyoirc.co.jp（担当：渡邊、川尻、芳野）

※Webサイトからもお申し込みいただけます。URLはこちら→http://www.iyoirc.jp/seminar_info/

受講申込書（兼受講票）		2019年 5月27日（月）開催		交渉力向上研修	
◆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	

※受講票は発行していません。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。