

営業に役立つ 交渉の基本と実践テクニック

日時：2021年1月14日（木）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

- 交渉において互いの“立場”と“利害”の違いを認識する
- 一致しない利害の部分について合意するためのプロセスを理解する



対象者

- 営業リーダー、営業担当者の方
- お客さま（エンドユーザー、代理店、仕入先等）と交渉する機会が多い方

講師：

株式会社 Smart Presen

代表取締役 しんみょう ふみのり 新名 史典 氏

セミナー内容

1. はじめに～正解のない状況で合意する～

- (1)交渉力のある人は何を持っているのか
- (2)このような状況でどう合意するか【グループ討議】
- (3)目的達成に必要なオプションの検討

2. 立場と利害の違いを切り分けて考える

- (1)立場は対立しても利害は対立しないこともある
- (2)A×Bの状態はどうするか
- (3)一致する利害を理解する「家賃交渉」ワーク

3. 感情の仕組みを理解して“聞く姿勢”をあげてもらう

- (1)人が話を聞くために必要な要素
- (2)感情的になっている状態で理論は通じない
- (3)不満感情の仕組みを理解して交渉に活かす

4. 不満感情を意識した交渉の実践

- (1)売り手と買い手に分かれて事前協議する
- (2)交渉ワークの実践
- (3)振り返りとポイントの解説

5. 意見の裏に存在する判断基準を明確にする

- (1)法人相手の営業交渉で考えるべき“相手の背景”
- (2)複数の意見からよいものを選んでみる
- (3)選んだ理由を明らかにする
- (4)判断基準だけを討議する

6. Win-Win を築き、合意に至るために

- 【ケース演習②】取引先との条件交渉を実践してみよう
- (1)総合ワークで交渉を実践する
 - (2)本日のポイントを振り返る
 - (3)人と組織を動かすために

◆講師からのメッセージ◆

社内外問わず、意見が合わずに交渉が難航することは頻繁にあります。その際、力づくで押さえ込もうとすると必ず不満感情が残り、長期的に良い関係を築くことができません。

交渉を成立させるためには、互いの“立場”と“利害”は別のものであると認識し、まずはそれを理解すること。次に、利害の中で一致しない部分について「合意するために何ができるか」と考えることです。その際、相手の感情に配慮しながら進めていく必要があります。本セミナーでは、それらのプロセスをワークやディスカッションを通じて実感いただきます。限られた時間や資源の中で効率的かつ効果的に合意に至るために、本セミナーをご活用ください。ぜひみなさまのビジネス環境の改善につなげていただければと思います！

株式会社 Smart Presen 代表取締役 新名 史典 氏

1997年大阪府立大学大学院農学研究科修了。サラヤ株式会社にて営業、マーケティング、商品開発の仕事に約15年従事。入社時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。大手コンビニエンスストアの食品安全を保证する取り組みでは、外資系世界企業との厳しい競合の中、18案件のプレゼンコンペで17勝1敗と圧勝。入社4年目で新規事業の営業統括部長に指名され、ほとんどの部下が年上という環境を経験。相手の状況と感情をしっかりと理解し、そこに共感することで強固な人間関係と絆が生まれることを体感し、試行錯誤の結果、3年で年商24億の部署に育てる。その他、上司を効果的に動かす「部下術」を確立。2011年独立起業し、現在に至る。

受 講 料

IRC会員 17,600円(税込)

会員以外 23,100円(税込)

※お1人あたり、含昼食代
※昼食はこちらでご用意しております

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お済ませください。

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(36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。

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サイトからお申込みいただけます。URLはこちら→http://www.iyoirc.jp/seminar_info/

受講申込書(兼受講票)		2021年 1月14日(木)開催		営業に役立つ交渉の基本と実践テクニック	
◆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。