



明日から使える！

営業&商談取引の交渉術

営業や商談など、私たちはビジネスにおける様々な場面でお客さまやビジネスパートナーと「交渉」をする機会があります。「勝ち負け」ではなく、お互いが意義を感じ、商談やプロジェクトを前に進める「交渉」とはどのようなもののでしょうか。今回の講座では、「交渉」の基本概念や準備について学ぶと同時に、対話や演習を通じて「交渉術」を身に付けていきます。

【開催日時】 令和5年6月19日(月) 9時30分～16時30分(6時間)

【開催場所】 大分県産業創造機構研修室 大分市東春日町 17-20 ソフトパークセンタービル 3F

【受講料】 12,300円(テキスト代、消費税込み) *一般会員 10,300円 ☆特別会員 9,300円

※開催日前日以降のキャンセルについては当機構規定のキャンセル料が発生しますのでご了承ください

【対象者】 経営者、営業担当者等 【定員】 15名

【申込期限】 令和5年6月5日(月)

【講師】 ナレッジネットワーク株式会社 講師 原 秀治 氏
合同会社はらや地域力研究所 社長

【講座内容】

1. 「交渉」とはなにか? 「交渉」の本質を知る

◇オリエンテーション

◇交渉とは? ~交渉の目的、流れ、ビジネスにおける交渉の成功とは何か? を理解する

2. 「交渉」の心構えと準備

◇交渉の5つの要素 ◇交渉に必要な視点と情報 ◇交渉の心構え

3. 「交渉」の技術

◇交渉成功のポイント

◇Win-Win になるための段階に応じた交渉 ◇交渉における留意点とは?

4. 交渉演習

◇ケースワークを基に、実際に交渉の演習を行います

お問合せ：申込み先 公益財団法人 大分県産業創造機構 総務企画課 (担当：大渡)

TEL：097-534-4702 FAX：097-538-8407

E-mail t-ooto@columbus.or.jp

※申込方法：別紙受講申込書にご記入の上、Eメール又はFAXでお送りください。

※記入していただいた内容は、個人情報保護法に基づき、目的以外に使用いたしません。

※研修の情報は、機構ホームページ(<https://www.columbus.or.jp/>)でご覧ください。