

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

営業“交渉力”養成講座

講座時間／受講料

10:00~16:30（1日間）／会員1名：21,450円（税込）、一般1名：42,900円（税込）

講師名

日本交渉協会 交渉アナリスト養成トレーナー 黒川 晃 氏

対象

営業担当者（営業経験3年以上）

ねらい

- ・交渉の考え方とフレームワークを体系的に学ぶことで交渉技術の向上を図ります。
- ・お客様から信頼され、継続的取引に繋げるための力「合意形成力」（Win-Winを創り出す力）を体得します。
- ・ケーススタディを通じて、自分自身の交渉スタイルを知り、課題を明確化することで、自信をもって営業活動に取り組める状況をつくっていきます。

講座カリキュラム

1. オリエンテーション

2. 交渉の基礎知識

- ・分配型交渉と統合型交渉／・分配型交渉の基本構造
- ・主な交渉戦術／・統合型交渉の本質／・交渉における認知バイアス

3. 交渉<ロールプレイング>（ケース1）

4. 営業における交渉について

- ・営業における交渉の大原則～「知って」「掴んで」「動かす」
- ・営業における交渉のプロセスモデル／・傾聴の4原則／・質問の技術

5. 実務上のスキルの解説～場の仕切り方などのテクニック

6. 交渉<ロールプレイング>（ケース2：1回目）

7. 実務上のスキルの解説～伝え方・引き出し方などのテクニック

8. 交渉<ロールプレイング>（ケース2：2回目）

9. まとめ

- ・学んだことの整理と発表

フォロー教材として下記2冊進呈いたします。

- ・MBAレベルの交渉学を学ぶ 『交渉学ノススメ』（生産性出版）
- ・渋沢栄一に学ぶ 逆境を乗り越えるシゴト哲学『論語営業のすすめ』（生産性出版）