

準備で決まる「交渉術の基本」 ～正しい手順と気をつけるべき心理テクニック～

ビジネスでは交渉が付き物です。交渉というと個人の性格や場数で決まるものと思われがちですが、研究者によるきちんとしたセオリーがあり、アメリカの大学では交渉術は人気カリキュラムの1つです。交渉術に関する知識がないと本来得られるものも得られません。2020年以降の資源価格高騰をうけ、値上げ交渉は一定程度行われていますが、まだまだ十分な値上げにはつながっていません。本セミナーではケースを用いて交渉術の理解を深めて頂きます。より良い成果を勝ち取る為の参考にして頂ければと思います。是非ご参加ください。

◆日時：2026年7月23日(木) 14:00～16:00 (受付開始 13:45)

◆方式：オンラインライブ配信形式 (Zoom 使用)

◆講師：中小企業診断士 三枝元氏



講師
三枝元氏

＜講師プロフィール＞

資格指導校で12年間にわたり中小企業診断士試験対策のテキストなどの教材執筆・教室講義に従事(担当:経営戦略、組織論、マーケティング、経済学) 2015年に独立、現在は経営相談、企業支援、企業研修・ビジネスセミナー講師、ビジネス関連の執筆等に当たっている。2024年度「価格交渉講習会 基礎編」(中小企業庁)のディレクション・教材作成・講師も務める。東京商工会議所相談員。千葉商科大学非常勤講師。著書として「最速2時間でわかるビジネス・フレームワーク」(ぱる出版)などがある。

＜主な内容(予定)＞

- ・交渉の目的
- ・交渉の3つの基本パターン(分配型・利益交換型・創造的問題解決型)
- ・交渉にあたっての準備
- ・交渉の心理
- ・立場の弱い場面での交渉術

◆参加費：無料

◆問合せ：東京商工会議所新宿支部 担当：岩本 TEL：03-3345-3290

申込方法

東商ウェブサイト上部の「イベント検索」欄に“20726”と入力して検索し、フォームよりお申し込みください。

二次元コード
からも!

(当所HP)



※お申込みいただいた方には開催前日までにZoomミーティングの参加方法をメールにてご連絡します。
 ※事前に“Zoom”をインストールし <https://zoom.us/test> にて接続テストを済ませておくことをお勧めします。
 ※本セミナーの受講に際しては、「オンラインセミナーの受講にあたってのお願い」に定める事項を遵守いただきますようお願いいたします。 <https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/>