

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（通学）

講座時間
10:00～16:30（1日間）

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
- オリエンテーション - 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 - 交渉＜ロールプレイング＞（ケース 1） - 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 - 実務上のスキルの解説～場の仕切り方などのテクニック - 交渉＜ロールプレイング＞（ケース 2：1 回目） - 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 - 交渉＜ロールプレイング＞（ケース 2：2 回目） - 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）