

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（オンライン）

講座時間
10:00～16:30（1日間）

講師名
日本交渉協会 幹事 星野 良太 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. 「売買」の交渉＜ロールプレイング＞ ・ケース読み、準備、ペア演習 ・解説 3. 営業における交渉について ・営業と交渉の関係～価値交換を目指す ・営業における交渉の大原則～交渉学から学ぶ ・営業における交渉の戦略、戦術、準備 4. 「社内」の交渉＜ロールプレイング＞ ・ケース読み、準備、ペア演習 ・フィードバック、解説 ・交渉におけるコミュニケーション技術 5. 「社外」の交渉＜ロールプレイング＞ ・ケース読み、準備、作戦会議、トリオ演習 ・フィードバック、解説 6. 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） ・渋沢栄一の精神に学ぶ 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）