

価格交渉に負けない！「交渉術」のイロハ

～ストレスフルな交渉をきれいに収める術(ワザ)教えます～

昨今、原料高や円安、労務費上昇などの影響で価格交渉の機会が増えています。それは企業の死命に直結する真剣勝負。下請法の運用基準改正をはじめそれを後押しする動きもありますが、交渉そのものは多くの人にとってストレスです。

今回のセミナーではそんな交渉ストレス解消の糸口をつかんで頂くことを狙いとしています。口下手でも、引っ込み思案でも、考え方一つできちんと成果を挙げられる「交渉巧者」になれる。「どうしたらそんなことが出来るのか？」そんな話をしてみたいと思います。

開催
日時

2025年5月20日(火) 14:00～16:00

内容

- ① 俯瞰と構想 ～「孫氏」と「戦争論」から見えること～
- ② 不動の「交渉マインド」を持つ3要素
- ③ 口下手な私が変わる7つのポイント など

講師

弁護士・ニューヨーク州弁護士

鈴木 雅人 (すずき まさと) 氏

立命館大学法学部卒業。弁護士・ニューヨーク州弁護士。
主要業務は紛争対応。20余年の弁護士経験の中で延べ約500件の裁判所関連手続と3000余件の相談案件を手掛ける。「勝ち負け」だけに目が行きがちな「交渉」に本来必要な「力」を「収束」をキーワード7つに分類、ポイントを伝授し、真の「交渉巧者」育成を目指す。モットーは「逆境は吉、順境はむしろ凶」「探れば見つかる逆転の目」「一喜一憂せず」。



申込
方法

WEBフォームからの直接のお申込み、もしくは下記申込書にご記入の上、FAXにてお申し込みください。満員の場合のみ事務局より連絡いたします。

必須	貴社名(屋号)	
必須	ご参加者氏名	必須 所属・役職
必須	住所 〒	必須 業種
		従業員数 名
必須	TEL	FAX
必須	E-mail	

※2名以上で申し込まれる場合は、用紙をコピーして別々にFAXしてください
※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

●今後このようなFAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、□にチェックの上ご返信ください⇒ □ FAX送信停止希望
＜お問合せ先＞東京商工会議所豊島支部 滑川 TEL:03-5951-1100

申込み先 FAX:03-3988-1440