

感情に流されない交渉術セミナー

取引先や社内での交渉では、相手の表現や場の雰囲気によって左右され、必要な主張を抑えてしまうことが起こりがちです。特に値上げ・値引き・納期変更など「言いにくい話」はなおさらです。本セミナーでは、感情に流されずに交渉を進める方法と、対立しやすい場面で使える冷静な言い回しを、実例と短い演習を通じて学びます。本セミナーへ参加することで「断れない」「常に値引き要求に折れてしまう」などといった不安を減らし、成果と関係の両立を図れるようになります。

1. 日時 2026年 **6月2日（火）** 14時～16時
2. 形式 オンラインセミナー（Zoom）
3. 講師 中小企業診断士 納塚 大 氏

＜講師略歴＞ 2017年に中小企業診断士登録。2021年に独立し、のうづか経営コンサルティング(株)を設立。BtoB営業改革を軸に累計100社超の中小企業を支援。取引先との値上げ・値引き・条件変更など「言いにくい交渉」を、準備と説明の型で前に進める実務支援を多数実施。営業・購買・管理部門まで、現場で使える交渉の進め方を分かりやすく伝える。

4. 受講料 無料（40名 先着順）

5. 内容 ※ 内容は変更になる場合もございます

- ・感情に左右されないための心構えと準備方法
- ・「交渉の本質」勝ち負けではなく条件を設計する
- ・値引き・値上げ・条件変更に対応する論理的な説明の組み立て方
- ・実践で使える切り返し（フレーズ）テンプレート

6. 申込 下記二次元コードもしくは東京商工会議所HPより「東商マイページ」からお申込みください。（先着順、満員の場合のみご連絡。参加券は発行いたしません。）



左記の二次元コード
よりお申込みください

東商HPからお申込の場合は、イベント番号
「206917」にて検索ください

【本セミナーにおける諸注意について】

- ・本セミナーはZoomを用いたWEB配信となります。ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催前日までにメールにてお送りいたします。なお、受講に必要なPC・インターネット環境等は各自でご用意をお願いいたします。
- ・受講用のPC・インターネット環境等が視聴環境を満たしているか、ご確認ください。視聴環境によって、本セミナーの動画を正常に視聴できない場合がありますが、当該事象について、主催者は一切の責任を負いませんので、予めご了承ください。
- ・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。（ホームページ）<https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/>

〈問い合わせ〉 東京商工会議所 足立支部 TEL 03-3881-9200