

オンライン受講

ビジネス交渉の実務

日程 2022年12月9日（金） 10:00～13:00

料金 15,000円（税込16,500円）

会場 Zoomを活用した
WEB開催



株式会社経営支援センター
トップリーグ沖縄 事務局長 吉田 敬真

分野 売上アップ 対象 全社員。ビジネス交渉のテクニックを学び、業務に活かしたい方

PROGRAM

【目的】ビジネスシーンにおいて商談などの交渉は数多く存在します。単に自社商品売り込むだけでなく、相手との良好な関係を保ちながらWin-Winの関係を構築する交渉方法やコミュニケーションスキルを学ぶことができます。本セミナーではビジネス交渉に必要なテクニックや考え方を学び、業務に活かす方法を学びます。

1. 交渉（ネゴシエーション）の基本

- 1) ビジネスでの交渉の場面
- 2) 交渉をしなければどうなるか
- 3) 勝ち負け交渉ではなく、WIN-WINに徹する
- 4) 自分の主張ばかりでは相手は受け入れてくれない

2. 交渉相手の心理

- 1) 交渉相手の心理とは
- 2) 人は感情で動いている
- 3) 固定観念
- 4) 攻撃的でもなく、非主張的でもないスタイル

3. 実践的な交渉テクニック

- 1) 交渉のステップ
- 2) 最初の要求
- 3) 自分のペースへの持っていくかた
- 4) その他、まだある交渉テクニックのいろいろ

人を育て、人を創り、人で勝負する企業づくり

経営支援センター

検索



WEB開催 経営支援センター 社員研修お申込書

受講料について

1 名様につき **15,000**円 (税込16,500円)

お申込み・お問合せ先

株式会社経営支援センター

〒102-0085

東京都千代田区六番町6-4 LH番町スクエア5F

電話：03-5877-2540 FAX：03-4500-9660

Eメール：info@k-shien.com HP：www.k-shien.com

お申込み・お支払い方法

1. お申込みについて

本申込用紙をメールもしくはFAXにてお送りください。

2. お支払について

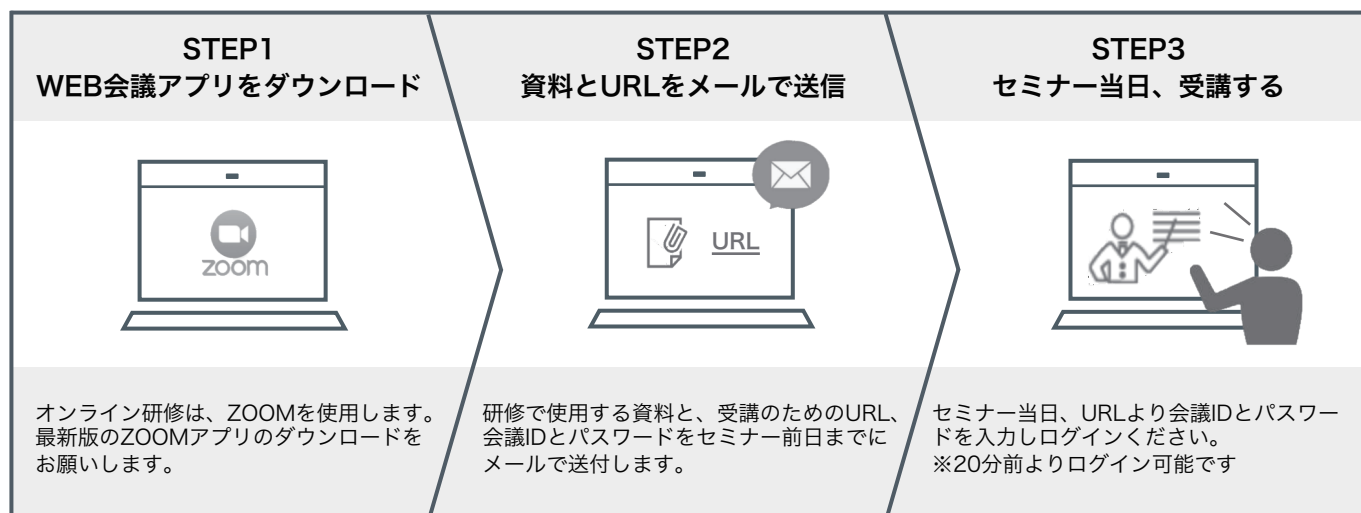
申込後、ご請求書をお送りします。期日までにお振込お願いいたします。

3. 受講のキャンセルについて

セミナー開催日の前日17時までに、ご連絡ください。開催日当日のキャンセルは、代理受講をお願いいたします。当日の代理受講が不可能の場合は全額キャンセル料を申し受けます。

オンラインを活用した社内研修も実施可能です。
ご希望の方は、お問い合わせの上、ご相談ください。

申し込み後、オンライン研修受講までの流れ



受講申込書 ※下記に必要事項をご記入の上、FAXにて送信ください（電話：03-5877-2540 担当：仲間、譜久村）

【WEB開催】ビジネス交渉の実務			2022年12月9日(金) 10:00 ~13:00	
貴社名			TEL () —	
			FAX () —	
住所	〒		Email	
			ご担当者	
参加者	お役職	ご芳名	Email	
	①			
	②			
	③			

お申込は、mail：info@k-shien.com もしくは FAX：03-4500-9660 に送信