

交渉の達人を養成する

説得・交渉・人間関係

The Negotiation Techniques

T
N
T

「人間関係力・説得力・交渉力」とは、“ズバリ”
「対人技術・対話技術・交渉技術」です。
ネゴシエーションの巧拙が全てを決めます。



十 本セミナーの特徴

これからのビジネスマンに必要なものは単なる知識の量ではなく、総合的な“問題解決能力”です。

それも社内、社外の人との折衝・対立解消能力が必須です。

このセミナーでは、参加者の業種・職種を問わず、種々の局面において、自己表現、自己主張して、お互いのメリットになる交渉術を学びます。

十 主なプログラム

- 説得交渉の心理学
- 交渉の準備と作戦プラン
- 説得交渉の基本鉄則
- 良い人間関係づくり
- ネゴシエーションゲーム
- 交渉を決定する3要素
- 交渉の4つのステップ（PEAR）
- 良い関係を持続する法

+ 様々な実習

十 受講生の声

1. 人生（仕事も含め）は説得と交渉の連続であり、win-winの関係をお互い気付きながら、アサーティブな態度で接していきたい。
2. 交渉はWIN/WINでなければならないということ。それに伴うテクニックを体系的に学べたこと。
3. 具体例がよく散りばめられていてすんなりの頭にはいってきやすいプログラムになっていた点。教科書はあったが決してそれが強く主張しすぎてなくて、講師の言葉でプログラムが進行されていた点。

十 ご参加いただきたい方

- 対人折衝力を強化したい方
- 国際ビジネス、貿易、海外部担当者
- 管理職、マネージャー、セールスマネージャー
- 人事部、労務部マネージャー
- 購買担当者、管理者・仕入れ、資材担当者
- 教育研修担当者
- システムエンジニア
- 広報、広告、営業担当者
- バイヤー、商品部担当者
- その他
対人交渉力、人間関係力を強化したい方

インサイトラーニング株式会社 セミナー事務局

Phone: 03-3449-6301 FAX: 03-6277-0385

Email: info@insightlearning.co.jp

<http://www.insightlearning.co.jp/>

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-10-7 AIOS五反田ビル 807



セミナープログラム

- 説得交渉の心理学
- 交渉の準備と作戦プラン
- 説得交渉の基本鉄則
- 良い人間関係づくり
- ネゴシエーションゲーム (I)
- ネゴシエーションゲーム (II)
- 交渉を決定する3要素
- 合意 (YES) を得るための折衝法
- 交渉の4つのステップ (PEAR)
- 良い関係を持続する法
- 根回しの必要性とその方法
- 説得・交渉の実践チェックリスト
- アサーショントレーニングでの自己主張
- ペーシングテクニックで関係改善



セミナー概要

時間： 通学2日コース (1日目10:00～18:00、2日目9:30～17:00)
 講師： 弊社専属講師
 参加費： 1名 94,000円 (税抜) <テキスト代、昼食代を含む>
 開催場所： インサイト ラーニング研修室 (東京・五反田) 他

参加申し込み方法

弊社ウェブサイトからお申込みいただけます。
 ⇒ <http://www.insightlearning.co.jp/>
 ウェブサイト以外からの申し込みは下記申込書に必要事項をご記入の上、セミナー事務局宛にFAX、または郵送下さい。
 折り返しセミナーのご案内と請求書等をご送付いたします。

参加料 支払い方法

- ・請求書が届き次第、指定銀行の口座にお振込みください。
- ・お支払いは、原則として開催日前日までにお願ひ致します。
- ・参加料の払い戻しは致しません。
- ・ご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。

「説得・交渉・人間関係」参加申込書

※参加ご希望日をお選びください (2日連続となります)

2020年 8/4・5 (火)・(水) 11/5・6 (木)・(金)

会社名	TEL	FAX		
所在地 〒				
派遣責任者名	部課・役職名	E-mail		
参加者	部課名及び役職名	氏名	部課名及び役職名	氏名
		フリガナ		フリガナ
		フリガナ		フリガナ

インサイトラーニング株式会社 セミナー事務局

Phone: 03-3449-6301 FAX: 03-6277-0385

Email: info@insightlearning.co.jp

<http://www.insightlearning.co.jp/>

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-10-7 AIOS五反田ビル 807