

TNT The Negotiation Techniques

“箱田式”交渉術をマスターして、人生を変えよう！

ネゴシエーションセミナー 説得・交渉・人間関係

感動の2日間セミナーにご参加ください
全ての取引、人間関係は
交渉力で決まる！
他人に頼みごとをする！

・・・これは、まぎれもない事実です



カリスマ講師 箱田忠昭
人気講師ランキング18年連続1
位

●なんでも交渉の対象になります

全ての取引や人間関係で、少しでも不満足な面があれば、それは交渉の対象になります。

●大事なことは全て他社、他人が決め ている

- ・取引先、取引条件は誰が決めていますか？
他社、顧客が決めています。
- ・人生で大事な給料、勤務条件は誰が決めていますか？
他人、上司(人事)が決めています。
- ・結婚だって、相手の承諾がなければできません。ですから、相手を説得する技術が必要です。

主催：インサイトラーニング株式会社

東京都品川区東五反田1-10-17 アイオス五反田ビル 807号室

TEL: 03-3449-6301 FAX: 03-6277-0385 E-mail: info@insightlearning.co.jp

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

このような方にお勧めです！

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

“箱田式”説得・交渉・人間関係セミナーにご参加ください

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。

TNT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、自己主張をする技術を学びます。

受講生の声

「先日の研修は、生涯に残るすばらしい研修で、おそらくこの感動を超える研修には一生巡り会えないと思います」

「あっという間の2日間でした。楽しく学べて、実践的なテクニックも身につけることができました。即明日から実践したいと思える内容ばかりでした」

「もっと若い時に勉強しておけばよかったと心から思いました。それに、研修のすすめ方がとても考えられていて楽しく受講できました。ありがとうございました」

「上司から勧められて受講しましたが、これまでの研修の中で間違いなく一番でした。講義の内容はもちろんです、先生の話はとてつ勉強になり、これからの人生が良くなる予感がしています」

講師プロフィール

下記の3名が交代で出講します

箱田 忠昭



慶應義塾大学商学部、ミネソタ大学大学院修了。日本コカ・コーラの広告部マネージャー、パルファン・イヴ・サンローラン日本支社長を歴任。その後、インサイトラーニング株式会社を設立。現在代表取締役。プレゼンテーション・ネゴシエーション・セールス・時間管理等のコミュニケーションに関する専門家として、企業人の教育研修に専念。NPO法人 日本プレゼンテーション協会、会長。著書「できる人の話し方&コミュニケーション」他 100冊以上。

浜田 幸一



大学卒業後、建設会社勤務。日米の教育研修機関において、特にコミュニケーション、目標管理、人間関係等について学ぶ。現在は、インサイトラーニング社副社長兼専任講師。主にプレゼンテーション、ネゴシエーション(交渉力)、タイムマネージメント(時間活用法)の研修及び講演を、全国の優良企業、各種団で実施。著書多数。

ドクターケン箱田



コロンビア大学教育学博士、大学教授、指揮者。16歳で渡米、音楽の名門大学セントオラフ大学に進学、学部優秀者として卒業。カンザス州立高校教師を務めると同時に、サライナシンフォニー交響楽団で日本人初の音楽監督、常任指揮者として活躍。現在、インサイトラーニング株式会社取締役社長。アメリカでの経験をもとにプレゼンテーション・ネゴシエーション、英語でのコミュニケーションをメインに活動する。

TNTセミナーで学ぶ3分野

TNTセミナーでは、人間関係力強化、説得力強化、交渉力強化に向けて、次の3分野の技術を身につけて頂きます。



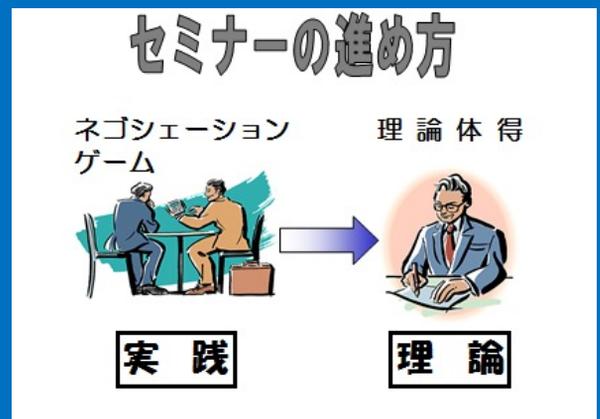
2日間のセミナーで行うプログラムの内容はこちらです。

様々な実習を通じて、説得・交渉のスキルを身につけて頂きます。

TNTセミナープログラムの内容

最新の心理学や、学習理論を基にした“箱田式”オリジナルメソッド

- ・説得交渉の心理学
- ・ほんとうのWIN/WINを身につける
- ・交渉の準備と作戦プラン
- ・Give&Givenの考え方
- ・良い人間関係づくり
- ・交渉を決定する3要素
- ・合意(YES)を得る折衝法
- ・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
- ・ペーシングテクニックによる関係改善法
- ・ネゴシエーションゲーム(I、II、III、IV、V、VI)





今すぐお申し込みください！

セミナー概要

時間： 通学 2 日コース
(1 日目 9:30 ~ 18:00、2 日目 9:30 ~ 17:00)

オンライン参加も可

講師： 箱田忠昭、及び弊社専属講師
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、またはお電話、FAXからお申込みいただけます。

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

TEL:03-3449-6301 FAX:03-6227-0385

ウェブサイト以外からのお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をお願い致します。
- ・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。

主催 インサイト ラーニング株式会社

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-10-7 アイオス五反田ビル 807号室

TEL: 03-3449-6301 FAX: : 03-6277-0385 E-mail: info@insightlearning.co.jp

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

TNTセミナーお申し込み書 FAX : 03-6277-0385

※参加ご希望日をお選びください(2日連続となります)

2021年 7月6(火)・7(水) 11月4(木)・5(金)

会社名 _____ TEL _____ FAX _____

所在地 〒 _____

派遣責任者名 _____ 部課・役職名 _____ E-mail _____

	部課名 及び 役職名	氏 名	部課名 及び 役職名	氏 名
参加者		フリガナ		フリガナ
		フリガナ		フリガナ