

仕事に活かせる交渉術習得セミナー

～価格交渉から社内交渉まで段違いの交渉スキルを1日で習得～

- 交渉相手と良好な関係を維持しながらwin-winの結果を導く交渉スキルが身につけられます。
- 労使交渉をはじめあらゆる場面で役立つ交渉スキルを1日で習得
- 模擬交渉など多数のワークを取り入れた実践的なプログラム

日時：2022年7月28日(木) 10:00～16:45

講師：公益財団法人日本生産性本部 人材開発コンサルタント/キャリアコンサルタント養成講座講師(国家資格)

白百合女子大学非常勤講師、新潟県キャリアセンター顧問 栗林 裕也 氏

プロフィール 早稲田大学政治経済学部卒業後、民間企業を経て(公財)日本生産性本部に入職。
「どうしたら人は成長するか」と「どうしたら持っている力を発揮し成果につなげられるか」を研究テーマに、年間200日以上研修やコンサルティングに従事する。



対象：○ 営業力を強化したい方
○ 労使交渉をうまくやりたい方
○ 交渉テクニックを身につけたい方 など

会場：白山ビル7F 会議室 (新潟市中央区白山浦1-614 新潟市役所近く)

※会場変更の場合は、ホームページ等でお知らせします。

🚗 提携駐車場あり フレンドパークをご利用の場合は割引券(200円券)1枚を差し上げます。

参加費(資料代・ランチ代込み・税込)

■ 会員1名 12,100円 ■ 一般1名 16,900円

☆ 同一コースに3名以上参加される場合は1名につき1,000円、5名以上参加される場合は1名につき1,500円の割引をいたします。

☆ ラunchは ① お弁当 ② 外食 ③ 不要よりご選択ください。

(③不要をご選択の場合、受講料より1食500円お引きいたします。)

カリキュラム

1. 交渉の本質とは何か?

- (1) 交渉に求められるコミュニケーション力とは
- (2) 勝つだけが交渉のゴールではない?
- (3) 交渉上手な人が必ず身につけている2つの「ちから」

2. 交渉のスタンスとは

- (1) 難しい交渉を成功させる術
- (2) 陥りがちな心理バイアスとは

3. 交渉のスキルと知識

- (1) 感情をどのようにコントロールするか
- (2) 交渉の鉄則: 4種類の聴き方と伝え方
- (3) 交渉相手の仕草が示すものとは

4. 交渉演習

- (1) 価格交渉編
- (2) グループ交渉編
- (3) 上司・部下編 など

2022年7月28日「仕事に活かせる交渉術習得セミナー」参加申込書

組織名	(会員・一般)	TEL	
所在地		FAX	
業種			
お申込み責任者 氏名	所属・役職	E-mail	
参加者	所属・役職	氏名	ランチの希望

ご記入頂きました個人情報、本研修の実施に係る資料等の作成及び当本部が主催する事業におけるサービス提供のみに利用させていただきます。

お申込みは FAX 025-290-7821 又は info@n-seisanseihonbu.com までご返信下さい。

お問合せ先 TEL 025-290-7127 ※ホームページお問い合わせフォームからも受付可能です。

新潟県生産性本部

検索

