

交渉力・折衝力を磨くネゴシエーション研修 ～受け身から攻めのビジネススタイルへ～ ●研修効果● ネゴシエーションに対する苦手意識が払拭される 交渉・折衝することが楽しくなる Win-Winのネゴシエーション実践力が身につく	対象	管理職・リーダー
	人数	20名（最適人数）
	時間	6時間×1日



1 日 目	UNIT1 ネゴシエーションとは	UNIT2 ネゴシエーション・スキル習得の基本ステップ	UNIT3 ケース別対処法	UNIT4 ネゴシエーション実践・ロールプレイング
	<ul style="list-style-type: none"> ・はじめに ・ネゴシエーションとは ・提案ゲーム ・交渉力をつけるメリット ・交渉のプロセス ・原則立脚型交渉とは 	<ul style="list-style-type: none"> ・問題を明確にする ・本来の要求を見つける ・多くの選択肢を考える ・基準を設ける ・まとめワーク 	<ul style="list-style-type: none"> ・相手が感情的になってしまった場合 ・自分の状況が不利な場合 ・交渉スタイル分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格交渉 ・納期交渉 ・条件交渉

ビジネススキル

交渉力・折衝力を磨く
ネゴシエーション
研修

ビジネススキル

ピンチをチャンスに変える
アサーション
研修

ビジネススキル

ビジネス基礎力を高める
ロジカル・シンキング
研修

ビジネススキル

共感を呼ぶ！プレゼンテーション
研修