

交渉力(ネゴシエーション) スキルアップセミナー

【対象者】

・管理職・中堅社員・若手社員

セミナーのねらい

社内や継続的な取引のあるお客様（あるいはそうした取引先をしていきたい新規のお客様）との交渉に焦点を当て、相手を納得させ、自身の欲しい結果を得ながら、互いがWIN-WINで、信頼関係を向上する交渉が出来ることを狙いとしています。そのために、多くの演習体験と事例の紹介を交えて、成功する交渉のポイントと、事前準備と交渉手順を習得し、業務の中で実践的に使える交渉力UPを目的としています。



プログラム

1. 「交渉」に関する誤った思い込みと 目指す交渉

2. 相手の話を聴き、相手の状況を掴む

- ・メタモデルを使った質問演習

3. 交渉準備とその必要性

- ・交渉の準備の基本

（目標・目的・最低最高のゴール、譲れないこと、妥協OK）

- ・「交渉力の強弱を決める要素シート」
で客観的な状況把握
- ・交渉決裂の範囲を図解化
（BATONAとZOPPA）

4. 交渉の6ステップを使った交渉

- (1) 相手を知る
- (2) 交渉目的と得たい結果の提示
- (3) 交渉の開始
- (4) 相違点を明確にする
- (5) 軌道修正と合意点の模索
- (6) 合意成立

5. 様々な交渉法とスキルを知っておく

- ・相手の気持ちを動かす暗示
- ・チャルディーニの法則
- ・人の心理を応用したアプローチ

6. 交渉法を用いた交渉演習

日 時： 2025年11月7日（金） 10:00～17:00

会 場： 仙台商工会議所 小会議室（仙台市青葉区本町2-16-12）

講 師： 有限会社アイルインターナショナル

代表取締役社長 風土改革コンサルタント & 研修講師 石川 歩 氏

—東北生産性本部—

講師紹介

有限会社アイルインターナショナル 代表取締役社長 風土改革コンサルタント&研修講師 石川 歩 氏

300社を超える企業の研修講師経験を有する。心理学をベースとした独自の体験気づき型演習を取り入れた研修（アクションラーニング）と、組織風土改革コンサルティングのスペシャリスト。また研修体系の設計や研修教材の開発、ビジネス講師の育成等も手掛けている。主な資格として日本生産性本部認定経営コンサルタント、米国NLP協会認定マスタープラクティショナー、リスクマネジメント協会認定Certified Risk Manager、PHP認定ビジネス・コーチ、日本カウンセラー協会カウンセラー養成講座上級コース修了等多数。

開催概要

日時： 2025年11月7日（金）10:00～17:00

会場： 仙台商工会議所 小会議室（仙台市青葉区本町2-16-12）

参加費： 東北生産性本部会員 1名につき 16,500円（税込・テキスト代込）

一般 1名につき 22,000円（税込・テキスト代込）

※参加申込書に必要事項をご記入の上、**10月24日（金）まで**お申し込みください。

※参加人数が少数の場合、開催を見送らせて頂く可能性がございます。

参加申込・問合せ先

東北生産性本部

〒980-0021 仙台市青葉区中央二丁目9番10号（セントレ東北10階）

電話：022-261-0411

FAX：022-261-1474

<https://www.t-productivity-ce.jp/>

「交渉力（ネゴシエーション）スキルアップセミナー」参加申込書

年 月 日

会社名			
住所	〒		
メールアドレス※事前課題が【有】の場合送付させていただきます	MALE		
電話・FAX	TEL	FAX	
申込責任者名	所属	役職名	
参加者氏名	所属・役職名		<参加費納入方法>
フリガナ	男・女		・銀行振込 ※後日請求書を発行させていただきます。 ※恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。
フリガナ	男・女		