



交渉の達人を養成する 説得・交渉・人間関係

The Negotiation Techniques

「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。



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。

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

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つ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。

ご参加いただきたい方

- 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・仕入れ、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
- 広報、広告、営業担当者



その他対人交渉力、人間関係力を強化したい方

詳細、受講お申し込み方法は裏面をご覧ください



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 AIOS五反田ビル 807
TEL: 03-3449-6301 FAX: 03-6277-0385 E-mail: info@insightlearning.co.jp

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。電話も受け付けます
 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にお願い致します。
- ・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 AIOS五反田ビル807
 TEL: 03-3449-6301 FAX: 03-6277-0385 E-mail: info@insightlearning.co.jp

「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)

2019年 9/18・19 (水)・(木) 11/12・13 (火)・(水)
 2020年 2/13・14 (木)・(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