

WIN-WINの関係を気付く真の交渉術を習得する！

交渉術研修！

交渉力は厳しいビジネス環境を生き抜くコミュニケーションスキルです。

ビジネスの現場では、職場や顧客を含めより長期的に相手と関わっていくことが求められます。将来も関わり続ける相手との良好な関係を維持し、異なる見解をリソースし、新たな解決案を創出するような交渉方法を身につけましょう。そして相手を尊重した上で、ピンチをチャンスに変える交渉力を身につけることこそ、利益貢献ができる人財となりえます。

【受講頂きたい方】

- 交渉力を付けたい方
- 相手を尊重した関わりを学びたい方
- 営業力を上げたい方

【研修の進め方】

- コンフリクトとは（講義）
- 協調的交渉のプロセスとは
- 交渉の実践

【基本カリキュラム】

半日・1日

半日・1日	
前半	1. コンフリクト解決の基本 ・コンフリクトとは ・コンフリクトの発生原因 ・コンフリクトの対処方法
	2. アプローチ ・競合的アプローチ ・協調的アプローチ ・WIN-WINとは
後半	4. 協調的交渉のプロセスと勧め方 ・協調的交渉のプロセス ・交渉前の準備 ・実質的な交渉の進め方
	5. 合意できない場合の代替案 ・BATNA ・シナジー効果のための発想力
	6. 怒りへの対処 ・怒りのメカニズムと影響 ・自分の怒りへの対処法 ・相手の怒りへの対処法 ・交渉でのネガティブな感情への対応

【研修の特長】

- ①交渉の重要性が理解できます。
- ②感情のコントロールが用意になります。
- ③真の人との信頼関係構築ができるようになります。