

集まれ！悩める営業マン！！

JFA05発 第120号

第1回

参加型オンラインセミナー ビジネス現場における 交渉力



セミナー受講でセールスプロセスを効果的に学ぼう！

こんなお悩みにアプローチ！



自分の営業スタイルが分からない

ニーズの把握が苦手

値上げ交渉が上手くいかない

2024年

5月29日(水)

10:00 - 17:00

参加費3,300円（税込）

講師

木下 芳隆 氏

株式会社日本マネジメントリサーチ

心理学を基にした営業、コミュニケーション全般、リーダーシップ教育等のエキスパート。営業現場で交渉を数多く経験。研修会社ではプレイング・マネージャーとして営業で高成績を残し、2019年に独立起業。「日本元気！」をモットーに研修講師として全国を奔走中。

お問い合わせ

一般社団法人日本鍛造協会

TEL 03-5643-5321

MAIL jinzai@jfa-tanzo.jp

WEB <https://www.jfa-tanzo.jp/>

詳細はホームページをご確認ください



日本鍛造協会



1. ビジネスエゴシネーション

交渉とはなにか、心構えやコンクリート解釈の考え方等最終のゴールの建築を目指します!

2. BANTAを想定した交渉術

交渉とはなにか、BATNA・留保価値・ZOPA・参照値・目標値・アンカリング等交渉の戦術を学び、様々な交渉術をワークを交えながら学びます!

3. 交渉戦略～交渉前の準備と実践～

現場事例を参考にしたテーマで交渉スキルを身につけます! 個人・ペアになってワークにてより実践的に学習いたします!

ご用意いただくもの



受講用PC

・・・受講生1名につき1台

- ※ グループワークがあるため、必ず、受講生1名につき1台でのご参加お願いいたします。
- ※ PowerPoint を使用できる環境で受講してください。



ヘッドホンセット

・・・マイク付きのイヤホンのご準備をお願いいたします。



カメラ

・・・PC備え付けのもので結構です。



ネット環境

・・・無料Wi-Fiでのご参加はご遠慮いただきますようお願いいたします。

◆注意事項◆

- ① 録画・録音・キャプチャー取得などによるデータ保管を禁止します。
- ② 受講にあたっては、下記URLより「同時双方向通信による生産性向上支援訓練利用規約」を事前にご確認ください。

<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003ojz1.pdf>