

「価格交渉推進月間」に向けて！

参加費3,300円（税込）

第1回 オンライン生産性向上支援訓練

ビジネス現場に おける交渉力

8.6 水
10:00 - 17:00

こんなお悩みありませんか？

- ✓ 自分の営業スタイルが合っているのかわからない
- ✓ ニーズの把握が苦手
- ✓ 値上げ交渉が上手くいかない

セミナー受講でセールスプロセスを効果的に学ぼう！

セミナー受講者の声

講師の実例が理解を助け、実践的なスキルを磨く手助けになりました。

グループワークでも他社と会話ができ、色々な営業スタイルや気付きが発見出来たセミナーでした。

自分自身が気づいていなかった点に気づくことが出来た。他社から指摘をもらうことが少なくなった今、大変参考になった。



講師

山本 秀行 氏

パナソニックエレクトリックワークス創研株式会社

デジタルマーケティング企業で新規顧客の開拓、人材コンサルティング企業で新規事業の推進を経験、人材育成・支援の法人を立ち上げ、現在約300社の企業を支援している。

お問い合わせ

一般社団法人日本鍛造協会

☎ 03-5643-5321
✉ jinzai@jfa-tanzo.jp
🌐 <https://www.jfa-tanzo.jp/>



一般社団法人日本鍛造協会

プログラム

1.ビジネスエゴシネーション



交渉の基本的な考え方や構造、相手のタイプに応じた進め方を学び、実践的な演習を通じて効果的な交渉スキルを身につけます。

2.BANTAを想定した交渉術



交渉の着地点を見極めるための考え方や、パワーバランスの理解・活用法、過去の交渉経験の振り返りを通じて、実践的な交渉力を高めます。

3.交渉戦略



戦略的なシナリオの構築方法を学び、交渉を成功に導くための実践的な戦略を立てます。

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/jigyonusui/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003ojz1.pdf>