

交渉技術 基礎

コースコード	GKI-I0042
日数	2日間 9:30~17:30 (14時間)
対象者	営業職や技術者など、交渉を必要とする方
前提条件	弊社講習会「コミュニケーション技術 基礎」コースをご受講済み、あるいは同等のスキルがある方
価格(税抜)	お問い合わせください
実施日程	一社向け開催
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・交渉とは何か、なにを目指すものかを理解する。 ・交渉を行う際の代表的なプロセス(手順)を学び、実践できる。 ・交渉に必要な「信頼関係の構築」「提案力」「質問力」「反論力」「説得力」を得る。 ・交渉を行う際のポイントや注意点などについて理解する。
概要	<p>仕事を進めるにあたり、社内外に対する交渉の必要性は年々増えています。交渉に向かうときに、「まあ、この辺が落としどころだ」と相手の都合や事情も知らずに勝手に決め付けて交渉の場に臨み、結果として交渉が失敗に終わり、自社にとって大切な顧客や売り上げを失ってしまうこともあります。</p> <p>このセミナーでは、交渉とは「両者の利益の最大化を目指して行うコミュニケーション」であると定義し、交渉に必要な基本的手法にはどのようなものがあるのかを体系的に学びます。受講生同士で様々な演習を行うことで、交渉に必要な基本スキルや交渉のテクニックをロールプレイ形式で学習します。自分の交渉のどこを改善したらいいのか、最適な交渉とはどのようなものか、ということを経験しながら学ぶことができます。</p>
講義内容	<ol style="list-style-type: none"> 1.交渉とは <ul style="list-style-type: none"> ・交渉とは ・良い交渉とは ・交渉のプロセス 2.ラポール(信頼関係の確立) <ul style="list-style-type: none"> ・ラポールとは ・信頼関係の確立 3.提案 <ul style="list-style-type: none"> ・提案とは ・提案のプロセス ・効果的な質問技法 ・相手の欲求の充足 4.反論 <ul style="list-style-type: none"> ・反論とは ・論証の基本 ・反論の基本 5.説得 <ul style="list-style-type: none"> ・説得とは ・説得の種類 ・説得のテクニック