A-cube(エイキューブ)ヒューマンスキルセミナー

交渉力向上講座

開催決定！

◎　9月7日（土）10：00～17：00

（このうち昼食休憩約１時間。弁当付。２時間×３回講座と同内容。）

受講費　￥9,500/回

「交渉力」は、営業や販売活動だけでなく、社内における対人関係や就職活動においても求められる能力です。また、最近は日本がTPP交渉に参加し、経済が否応なしにグローバル化する中、ビジネスリテラシー(ビジネスの現場で必要とされる能力)としての「交渉力」が益々重要視されてきています。

しかし、「交渉とは何なのか？」「交渉で成果を上げるためにはどんなスキルが必要なのか？」というようなことに、これまであまりフォーカスされてきませんでした。

また、日本における「交渉」に対する認識は、「駆け引きの上手さ」や「自分の要求を相手にのませる力」といった、一方的に勝ちさえすればいいというような否定的なニュアンスのものが多いようです。

このセミナーでは「協創型交渉」「Win-Win交渉」について、実践を交え学んでいただきます。

1.交渉力の基礎知識

自分と相手の双方が満足できる着地点を見出し、また「三方よし」(近江の商人の経営哲学。「売り手よし」「買い手よし」に加えて「世間よし」のやり方）を実現する交渉の基礎を学びます。

2.交渉と合意形成

価値交換によって、双方が納得する交渉の進め方を学びます。

3.交渉の実践

交渉の際に陥りがちな心理面の動きについて学びながら、実際に交渉を行うロールプレイを実施します。

お問い合わせ、お申し込みは…

＊下記の連絡先へ①～④をお知らせください

①セミナー番号　②事業所名(個人申込の場合は不要)

③ご出席者名　④ご連絡先(メールアドレス、TEL番号など)

TEL ０９９－２９７－６４３８

FAX ０９９－２９７－６４３７

E-mail：info@acube8.com(半角小文字)

担当=石橋

☆お申込期限は開催日の2日前です。

講師：弊社
代表取締役社長　立元　昭子
日本交渉協会 交渉アナリスト １級

＊あいにく、駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用いただくか、近隣のコインパーキングをご利用くださいますようお願いいたします。

ホームページ　http://acube8.com