A-cube(エイキューブ)ヒューマンスキルセミナー
2013年12月～3月

交渉力向上講座

平日３回コース
第１回 2月13日(木)/第２回 2月20日(木)/第３回 2月27日(木)
19：00～21：00　(２時間×３回)　受講料￥3,000/回

土曜1回コース
2014年1月18日（土）
10：00～17：00　(６時間×１回　昼休憩１時間)受講料￥9,000/回

「交渉力」は、営業や販売活動に役立つだけでなく、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、ビジネス環境が多様化し交渉相手もグローバル化する時代においては、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」がますます重要視されてきています。

一方、日本における「交渉」に対する認識は、「駆け引きの上手さ」や「自分の要求を無理にでも相手にのませる力」のように、一方的に勝ちさえすればいいという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、実際に交渉の実習をしながら学んでいただきます。

講師：Ａ－ｃｕｂｅ株式会社
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

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
お申し込みは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、電話番号など)

TEL ０９９－２９７－６４３８　FAX ０９９－２９７－６４３７
E-mail：info@acube8.com(半角小文字）担当=大坪　美奈子

☆お申込期限＝開催日の2日前（平日３回コースは第1回開催の２日前）

ホームページ　http://acube8.com

＊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。