

交渉は相手との勝ち負けではなく、最高の交渉力とは、 お互いに有利な解決策を見つけることです！

- ✓ 営業、購買、人事、またはプロジェクトのチームリーダーなどの職務に就いていて、顧客、サプライヤー、および社内外のパートナーと取引して交渉することがよくありますか。
- ✓ どのようにすれば交渉において、会社の利益と目標を達成しつつ、相手との合意に達し、パートナーと良好かつ持続可能な関係を築くことができるでしょうか。
- ✓ たとえ交渉で「弱い立場」にいるときでも、どのようにすれば、最善の合意に達することができるでしょうか。

ネゴシエーションスキル向上研修では、どのような交渉でも、主体性を持ち相手の良好な関係を構築したり、仕事をスムーズに進めたりするために、知識や手法、または戦略を身につけることができます。

ネゴシエーションスキル向上研修（2日間）

～自分のキャリアを前進させ、会社の事業を成長させるのに役立つ重要なスキル～

対象者

- 営業部に就いているスタッフ、及びマネージャー
- 購買に就いているスタッフ、及びマネージャー
- プロジェクトのリーダー、及び頻りに顧客・パートナーとやり取りする必要がある方等

狙い

- ビジネスや業務において、交渉の重要性および、プロフェッショナルな交渉のプロセスを理解する。
- Win-Winの結果をもたらすために、相手の立場・バリュエーションを明確にした上で、どのように相手と良好な関係を構築できるかを理解する。
- 効果的なアプローチ方法を決め、事前に交渉の準備を行うために、多様な相手の性格を理解する。
- 顧客とパートナーに対し、説得力のある理由や譲歩の限界点を決める。
- 柔軟に交渉の技術・戦術を活用する。

内容

第1章：業務における交渉の全体像

- 交渉とは何か。
- 相手の要求からニーズを明確にする。
- 交渉に関する基礎的な要素。
- 営業・購買部門、または他の部門において顧客（社内外問わず）・パートナー・サプライヤーと直接交渉するのに必要なスキル。
- 個人や組織に対する、交渉の利点と重要性。
- 交渉のスタイルを明確にする。
- 交渉時の注意すべき原則。

第2章：交渉を成功させるための準備作業

- ステップ1: 交渉のために、両者の強みを分析する。
- ステップ2: 両者の間の「交渉変数」を分析する。
- ステップ3: ZOPA (合意可能領域) を明確にする。
- ステップ4: 交渉の計画を立案する。

第3章：交渉のプロセス

- ステップ1: 良好な雰囲気をつくる。
- ステップ2: 交渉時に相手のニーズを探り、明確に特定する。
- ステップ3: 交渉スキルを活かして提案する。
- ステップ4: クロージング。

第4章：交渉の戦術・戦略

- 適切な交渉戦術を選択する際の重要な要素。
- 交渉時に優位性の種類を明確にし、それらをいつ使用するかを決定する。
- 交渉に使える36の戦術の紹介。
- 上記の各戦術を、どのように活用・対処するか。
- 「弱い立場」にいるときに活用すべき戦術。
- 譲歩の限界点。
- 交渉を完了した後の注意点。

第5章：一ヶ月間のアクションプラン

*詳しい進め方や内容は変更する場合がございます。

企業内研修をご希望の場合は、下記に記載の連絡先まで直接お問い合わせ下さい。



AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.

Nam Giao Building 1, 261 – 263 Phan Xich Long,
Ward 2, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City

TEL:
Email:
URL:

(028) 3995 8290/ FAX: (028) 3995 8289
training-vn@aimnext.com
www.aimnext.com.vn