

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、仕事をスムーズを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～

日時	対象
ホーチミン 2024年12月12日-13日 (木、金) <ul style="list-style-type: none">時間: 8:30 ~ 16:30場所: T floor, Nam Giao 1 Building, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist. ハノイ 2024年12月19日-20日 (木、金) <ul style="list-style-type: none">時間: 8:30 ~ 16:30場所: 12F, Indochina Plaza Hanoi, 241 Xuan Thuy, Dich Vong ward, Cau Giay Dist.	<ul style="list-style-type: none">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定める。柔軟に交渉の技術・戦術を活用する。
概要	内容
【言語】 ベトナム語 【受講料】 5,400,000 VND/1人 (VAT 除く) ※特別割引: 1社2名以上申し込みの場合は5%OFF、5名以上の場合は10%OFF (ホーチミンとハノイ会場は区別) 【実施形式】 オフラインで実施します。 【定員】 HCM: 28名 - HN: 30名 (定員になり次第、申込受付を締め切らせていただきます。ご了承ください。) 【申込方法】 添付「Application form」にご記入の上、Eメールにてご送付ください。	第1章: 業務における交渉の全体像 <ul style="list-style-type: none">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 <ul style="list-style-type: none">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 <ul style="list-style-type: none">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 <ul style="list-style-type: none">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
狙い	
<ul style="list-style-type: none">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、及び頻繁に顧客・パートナーとやり取りする必要がある方等	
講師	
Ms. T.T.N.Hạnh (ハン) <ul style="list-style-type: none">ホーチミン経済金融大学 MBA-経営学修士; オックスフォードセンター; イギリス ミニ MBA-リーダーシップ マスタートレイントレーナーインターナショナルWISC国際教師-アセンドアカデミー-シンガポール CEO、シニアマネージャー、コンサルタント、トレーナーとして19年以上経験専門分野: コンサルティング- 経営管理および運営におけるコーチングおよびトレーニング; トレーニングシステムの構築や開発-社内育成; リーダーシップ; セールス&カスタマーケア	

※内容は若干変更となることがございます。

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.

Head office: T Floor, Nam Giao 1 Bldg., 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist., HCM city.

Rep. Office: Floor 12A, Sao Mai Bldg, 19 Le Van Luong, Nhan Chinh Ward, Thanh Xuan District, Hanoi

TEL: (028) 3995 8290
Email: training-vn@aimnext.com
URL: www.aimnext.com.vn

In charge: Ms. Loan Anh (English, Vietnamese)
Mr. Tasuku Nagayoshi (Japanese)