

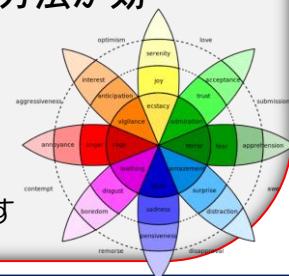
仕事に活かせる交渉術習得セミナー

～価格交渉から社内交渉まで段違いの交渉スキルを1日で習得～

セミナーのポイント・特徴

- 1 交渉相手との良好な関係を維持しながらwin-winの結果を導く交渉の進め方を学習いただけます。
- 2 労使交渉などの社内での会議や、お客さまへの営業場面など、日常の仕事場面で役立つ交渉スキルの習得を目指します。
- 3 模擬交渉など多数のワークを取り入れた実践的なプログラムです。スキル習得には、頭と身体を実際に使いながら、という方法が効果的であるためです。

「感情の輪」(ロバート・ブルチップ)
…交渉で重要な感情の取り扱い方も学習します



1. 開催日：平成29年10月17日（火）9:30～16:30
2. 会場：群馬県勤労福祉センター 第4会議室
3. 講師：栗林 裕也 氏（公益社団法人 日本生産性本部 人材開発コンサルタント）
4. 対象：人事担当者、労働組合、管理職など 交渉術を身につけたい方々
5. 受講料：会員 8,000円 一般11,000円

◎締め切り：平成29年10月10日（火）
◎振込先：群馬銀行県庁支店（普）0036058
★人数、費用、内容などお気軽にお問い合わせください。

主催：群馬県生産性本部 TEL.027-261-0603 Fax.027-289-0038



講師

栗林 裕也 氏

公益財団法人 日本生産性本部 人材開発コンサルタント

〈プロフィール〉

早稲田大学政治経済学部卒。民間鉄道会社を経て現職。人事系コンサルタントとして活躍。主に心理分野をテーマとした研修(交渉術、キャリア形成)やコーチングスキルを活用したマネジメント手法研修などのプログラム開発、講師を務める。

主な内容

1 交渉の本質とは何か？

- (1) 交渉に求められるコミュニケーション力とは
- (2) 勝つだけが交渉のゴールではない？
- (3) 交渉上手な人が必ず身につけている2つの「ちから」

2 交渉のスタンスとは

- (1) 難しい交渉を成功させる術
- (2) 陥りがちな心理バイアスとは

3 交渉のスキルと知識

- (1) 感情をどのようにコントロールするか
- (2) 交渉の鉄則：4種類の聞き方と伝え方
- (3) 交渉相手の仕草が示すものとは

4 交渉演習

- (1) 價格交渉編
- (2) グループ交渉編
- (3) 上司・部下編 など

| | | | |
|------------|-------|------------|--------|
| 組織名 | | | |
| 所在地 | | | |
| TEL | | FAX | |
| E-mail | | | |
| 会員区分 | 1. 一般 | 2. 生産性本部会員 | 3. その他 |
| 派遣ご担当者 お名前 | ふりがな | ご所属/役職 | |
| 備考 | | | |
| 参加者 | お名前 | ふりがな | 所属 |
| | お名前 | ふりがな | 所属 |
| | お名前 | ふりがな | 所属 |