

C17 ビジネス現場における交渉力

【概要】

営業やサービスを提供する現場では、相手と接する時間の中で生産的なやりとりをしていくことが求められる。こうした対応力をもって生まれた性格によるものではなく、必要なビジネススキルの習得によって高まる対応能力であり、本コースでは現場の第一線で活躍が期待される社員がもつべき交渉スキルを習得する。

会場：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 愛知支部 名古屋事務所
(名古屋市中区錦1-10-1 MIテラス名古屋伏見5階)

講師：佐藤 昌弘 (株式会社マーケティング・トルネード)

カリキュラム

■ ビジネスネゴシエーション 《2h》	<u>業績を上げるために必要なこと</u> <ul style="list-style-type: none">・営業プロセス全体の理解・価格競争に巻き込まれる原因は？・2種類のアピール（アクセルとブレーキ）のコツ・アピールの知恵9つ
■ BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術 《2.5h》	<u>セールス交渉力を身につける</u> <ul style="list-style-type: none">・セールスでよくある間違い・天才営業マンだけが出来る「芸術的手法」・セールスはアドリブではなく、シナリオの技法・非言語アプローチと、言語アプローチ・さぐらずに、「合意」をうまく活用する・ヒアリングスキルと、ヒアリングの3つの目的・ヒアリングテクニックあれこれ・プレゼンテーション・提案・最後の交渉綱引きスキル
■ 交渉戦略 《1.5h》	全体のまとめ <ul style="list-style-type: none">・交渉計画の立て方（材料集めから、交渉シナリオまで） 【実習】 <ul style="list-style-type: none">・自社商品の持ち味、自社サービスの持ち味 分析とリストアップ・合意シートの理解と作成・ヒアリングスキルのロールプレイング 【質疑応答】