

「提案型営業手法・提案型営業実践」に続く第3弾、
ビジネス現場で活躍できる交渉スキルを習得しよう！

「ビジネス現場における交渉力」

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ます。本セミナーでは、現場の第一線で活躍する社員に必要な交渉スキルとして、交渉の基本的な進め方や事前準備、質問・傾聴、双方が納得できる合意に向けた提案・調整の方法を、演習を通じて実践的に身につけます。

カリキュラム

1. ビジネスネゴシエーション

(1) ビジネス交渉の基本

- ・交渉を勝ち負けでなく、双方が納得できる合意形成のプロセスとして捉える考え方を解説する。

(2) 交渉の基本ステップ【演習あり】

- ・準備、相手の意向把握、選択肢の拡大、提案、調整、合意確認という進め方を解説する。
- ・相手の主張の背景にある事情・目的を確認する方法を、ケース演習を通じて習得する。

2. BATNA を想定した交渉術

(1) BATNAと交渉準備

- ・交渉不成立時の最善の代替案(BATNA)を持つ意義と、交渉の目的・希望条件・最低条件を事前に整理する準備の進め方を解説する。

(2) 合意可能な範囲の見極め【演習あり】

- ・双方の希望条件・譲れない条件を整理し、合意可能な範囲(ZOPA)を想定する方法を解説する。
- ・価格以外の条件を組み合わせる考え方を、条件調整のケース演習を通じて習得する。

3. 交渉戦略

(1) 相手の真意を引き出す対話【演習あり】

- ・相手が話しやすい状態をつくる関わり方と、質問・傾聴により相手の背景・関心事・優先順位を把握する方法を解説し、ペアワークで実践する。

(2) 合意形成に向けた提案・調整

- ・条件を交換する提案の仕方、難色を示された際の対応など合意形成を進めるポイントを解説する。

(3) 総合交渉演習【演習あり】

- ・職場の条件調整ケースを用いて、準備から対話、提案、調整、合意形成までを実践する。

実施概要

■ 日 時 **2026年12月8日(火)**

9:30～16:30

■ 会 場 **八戸商工会館**
(八戸市堀端町2-3)

■ 定 員 15名(先着順)

■ 受講料 1人 3,300円(税込)

■ 対象者 中堅～若手営業担当者

■ 申込み

- ・裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたはE-mailでお申込みください。

申込締切：11月18日(水)

- ・最少開催人数(8名)に達しない場合、開催を中止する場合があります。

■ 申込・お問い合わせ先

ポリテクセンター青森 生産性センター業務課
〒030-0822 青森市中央3-20-2

TEL:017-777-1186 FAX:017-777-1187

E-mail: aomori-seisan@jeed.go.jp

※ セミナーの際は、感染防止対策にご協力をお願いします。

担当講師

株式会社 日本能率協会コンサルティング (一般社団法人日本NLP能力開発協会 専任講師)

講師 齊藤 あさぎ(さいとう あさぎ)氏

■ 講師略歴

- ・旅行会社にて新規顧客開拓・商品企画・添乗業務に従事し、新規開拓営業で4年連続個人予算を達成する。
- ・その後、飲食店を起業。「気働き」「一度のお客様を常連様に」を理念にCS経営を実践し、日本テレビ『特上! 天声慎吾』で紹介される話題店となる。10年連続でリピート客を増加させる。
- ・子育てをきっかけに学校法人に転職。管理職として学校運営・人材育成を担当。入試広報ではキャリア教育講師・学校プレゼンターとして年間約150回登壇し、定員割れだった学生募集を6年連続で定員増へ改善する。
- ・現在は営業・マネジメント経験とNLP心理学を融合し、営業・交渉力強化やCS向上をはじめ、人材育成をテーマに企業研修講師として活動する。

【保有資格】2級キャリア・コンサルティング技能士、米国NLP協会 認定NLPコーチ 他



主催 ポリテクセンター青森

(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構 青森支部

共催 八戸経営者連盟・八戸商工会議所

(八戸商工会議所内)

※本セミナーは企業(事業主)からの指示による申込みが必要です。個人での受講はできません。
※事業主の方ご自身の受講は可能です。

宛先：ポリテクセンター青森 生産性向上支援訓練 担当

FAX番号：017-777-1187

E-mail：aomori-seisan@jeed.go.jp

※ この裏面「受講申込書」のみご送付ください。送付誤りには十分ご注意ください。

※お申込みの前に、下記の事項をご確認ください。

- ☐個人での受講はできません。企業（事業主）からの指示によるお申込みに限ります。（事業主の方ご自身の受講は可能です。）
- ☐受講申込者数が一定の人数に達しない場合、セミナーが中止又は延期されることがありますので、あらかじめご了承ください。
- ☐本申込書が当センターに到着後、受講のご案内と受講料請求書をお送りします。（振込手数料はお客様にてご負担願います。）
- ☐受講をキャンセルされる場合は、当センターに連絡の上速やかに「受講取消届」をFAXまたはE-mailにてお送りください。セミナー開始日の10日前(休日の場合はその前日)までにお届出がない場合、受講料の全額をお支払いいただきますのであらかじめご了承ください。
- ☐実施機関（本セミナー実施を担当する企業）の関係会社（親会社、子会社、関連会社等）の方は受講できません。
- ☐セミナー実施状況の確認のため、セミナー中に当センター職員が写真撮影等を行う場合がありますので、あらかじめご了承ください。

受 講 申 込 書

2026 年 月 日

【12月8日(火) ビジネス現場における交渉力・八戸会場】

企 業 名			T E L	
			F A X	
所 在 地	〒 -		このセミナーをどのように知りましたか？ (複数回答可)	
会 社 規 模 ※該当する記号に ○でチェックしてくだ さい	☐ A 1～29人 ☐ B 30～99人 ☐ C 100～299人 ☐ D 300～499人 ☐ E 500～999人 ☐ F 1000人～		☐ 会報等の折込チラシ ☐ 市などの広報紙 ☐ ポリテクのホームページ ☐ 商工団体からの案内 ☐ 知人・友人からの情報 ☐ その他 ()	
業 種 ※該当する記号に ○でチェックしてく ださい	A 農業、林業 B 漁業 C 鉱業、採石業、砂利採取業 D 建設業 E 製造業 F 電気・ガス・熱供給・水道業 G 情報通信業 H 運輸業、郵便業 I 卸売業、小売業 J 金融業、保険業 K 不動産業、物品賃貸業 L 学術研究、専門・技術サービス業 M 宿泊業、飲食サービス業 N 生活関連サービス業、娯楽業 O 教育、学習支援業 P 医療、福祉 Q 複合サービス業 R サービス業 S 公務 T 分類不能の産業			
申 込 担 当 者	(ふりがな)		部署・役職名	TEL (上記と異なる場合)
	氏 名			E-mail

	受講者氏名	ふりがな	性別(任意)	生年月日 (西暦/月/日)	就業状況(※) (該当に✓)
1					☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
2					☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
3					☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
4					☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
5					☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)

※ 受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

申込み～
訓練受講
までの流
れ

①FAXかE-mailでお申込み
ください。(受信後に電話連絡)

連絡がない場合センターへ
お電話ください。
TEL017-777-1186

②お申込み締切後、受講案内と
受講料請求書を送付します。

☆期日までお振込みをお願いします。
振込料はお客様負担となります。

③当日指定時間までに
会場へお越しください。

(欠席・変更になる場合、
必ずセンターまでご連絡
ください。)

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

- (1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。
- (2) ご記入いただいた個人情報については、セミナー実施に関する事務処理（実施機関への提供、共同開催先への提供、セミナーに関する各種連絡、終了後のアンケート送付等）及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。