

生産性向上支援訓練カリキュラム概要

機構施設名: 千葉職業能力開発促進センター

実施機関名: 株式会社TASCI

C. 営業・販売	ビジネス現場における交渉力	
	顧客拡大	

コースの ねらい	<p>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。</p>
-------------	---

講義内容	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)
	1	ビジネスネゴシエーション	<p>(1) ビジネスネゴシエーション ネゴシエーションとは何か、ネゴシエーションの前提について学習します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネゴシエーションとは何か ・目指す方向(両者満足) ・ネゴシエーションの前提 ・信頼感向上の要素 ・【演習】信頼感について日常の振り返り ・話しやすい環境作り 	0.5
2	BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	<p>(1) 交渉の基本 BATNA、ZOPAについて学習します。相手の立場に立って交渉を進めるための考え方を学習します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・【演習】交渉演習① ・お客さまの要望を知る ・交渉の焦点を定める ・交渉の範囲(ZOPA) ・交渉の範囲を決めるもの ・【演習】現場でよくある交渉場面を基に考える ・BATNAを考える 	1.0	
3	交渉戦略	<p>(1) 交渉戦略: 論理性 主張の論理性について、考え方や手法を学習します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉戦略 ・論理性を高める(主題-理由-結論) ・理由を示す ・【演習】理由を示す ・相手の疑問を解消する ・【演習】相手の疑問を解消する <p>(2) 交渉戦略: ZOPA ZOPA設定と相手のZOPA範囲を広げることについて学習します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉前に準備する: ZOPA設定 ・【演習】ZOPA設定 ・交渉前に準備する: 相手のZOPA範囲を広げる ・【演習】ZOPAの範囲を広げる ・【演習】交渉演習② 	1.5	
	演習	上記、【演習】箇所となります。		3.0
計				6.0