

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. 営業・販売	成果に差が出る交渉戦略を学び、交渉力を磨こう！
顧客拡大	ビジネス現場における交渉力

コースの ねらい	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。
-------------	--

対 象	(初任・中堅層向け) ・交渉力を磨きたい方 ・いち早く顧客の要望を把握したい方
-----	---

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)	
講 義 内 容	1	ビジネスネゴシエーション (1) 交渉と折衝について ・ビジネス交渉の特徴 (2) 交渉のタイプ(WIN-LOSE、WIN-WIN) ・WIN-LOSE型交渉とWIN-WIN型交渉	1.0	
	2	BATNA(Best Alternative to Negotiated Agreement)を想定した交渉術 (1) 交渉の基礎知識 ・価格交渉の構造 ・交渉における「3つの価格」と「ZOPA」 (2) BATNAとは ・交渉を有利に進めるための「BATNA」 ・交渉力を高める4つの要素	2.0	
	3	交渉戦略 (1) WIN-WIN型交渉の基本戦略 ・価値交換と創造的問題解決 ・WIN-WIN型交渉の戦術 (2) 交渉計画の立て方 ・交渉準備 ・ファーストオファーとアンカリング ・交渉ダンス ・クロージング ・交渉倫理 (3) 交渉戦略の構想化 ・実際のケースで考える	3.0	
	演 習	各テーマごとにケースを用いた事例検討 交渉実践演習		基本項目 に含む
			合計時間	6.0

カリキュラム作成のポイント
<ul style="list-style-type: none"> ・交渉の基本を、多くの事例にあてはめて考えて身に付ける。 ・研修中に交渉実践をすることで、体感的にも理解を深める。

備考
<ul style="list-style-type: none"> ・受講生：筆記用具、電卓(スマホ可)