

「ビジネス現場における交渉力」

開催日時：令和7年7月18日（金）9：30～16：30（申込締切日：令和7年6月27日（金））
訓練会場：ポリテクセンター宮崎

1 | カリキュラム内容

推奨対象者： 初任層

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。こうした対応力は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。

基本項目	主な内容
1 ビジネスネゴシエーション	<ul style="list-style-type: none">・交渉とは・様々な交渉場面・交渉力向上のメリット・交渉力の高い人・低い人の特徴・交渉時の代表的なテクニック 「ケーススタディ」日常から考える交渉術の事例
2 BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	<ul style="list-style-type: none">・知っておくべき交渉に関する基本概念 (BATNA、留保価値、ZOPA)・交渉の実施プロセス<B(ビフォア)、O(オン)、A(アフター)>・プロセス毎のポイント・留意点
3 交渉戦略	<ul style="list-style-type: none">・社内向け調整の代表的なパターン <p><交渉の演習></p> <ul style="list-style-type: none">・グループ演習をワークシートに基づき、交渉演習を行います。・演習は2つ行います。<ul style="list-style-type: none"><演習1> 対社外向け「営業における提案営業での交渉」<演習2> 対社内向け「部門の人材補充での交渉」

※受講者の当日の様子を見て、主な内容を変更・追加する場合がございます。

2 | 講師紹介



永川 克彦 / 株式会社日本能率協会コンサルティング

今までの簡易的な経歴：社内における若手コンサルタント育成の企画・運営・講師の役割を担い、この経験を活かしてメーカー及びサービス産業において、下記のようなテーマの教育・研修の講師でも高い評価を得ている。「問題発見力向上研修」、「問題解決力向上（ロジカルシンキング）研修」、「プレゼンテーション研修」、「ビジネスリーダー研修」、「次世代幹部育成研修」など

カリキュラム作成のポイント・ひとこと

日常における身近な事例から交渉スキルを理解できるようなカリキュラムとしました。交渉スキルを習得したい方はぜひよろしくお願いたします。