

カリキュラム

C.営業・販売	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
---------	---

講義内容	「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	2.0
	2	BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	2.0
	3	交渉戦略	2.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
ビジネス現場に求められる対応力向上のために必要なビジネススキル、交渉スキルを習得します。個人がもっている、交渉に係るスキルを共有化し、社員全員がレベルアップし生産性向上を目指します。交渉に関する事例紹介や演習をメインとした実践ですぐに役立つカリキュラム内容としました。

訓練に使用する機器等	
●機器・ソフトウェア(受講者用)	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)
	・PC(講師用) ・プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード OS: Windows10 アプリケーション: Microsoft Office 2016 PowerPoint
●使用するテキスト	●その他
・自作テキスト	

利用事業主に用意を求める機器等	備考
・プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード ・マーカー(赤・黒)	