



# ビジネス現場における 交渉力 【024】

訓練日時

**9/15** (火)

9:30～16:30

会場

ポリテクセンター大分  
大分市皆春1483-1

受講料

3,300円

双方が納得できる  
交渉を目指そう！



## カリキュラム (詳しくはHPで)

1. **ビジネスネゴシエーション**
  - ・効果的なコミュニケーション技術 (傾聴力・質問力)
2. **BATNAを想定した交渉術**
  - ・自信を持って交渉に臨むことができるBATNAは？
  - ・BATNAを活かした交渉のプロセス
3. **交渉戦略**
  - ・効果的な交渉戦略の立案

定員

15名

申込書やその他詳細は  
ポリテクセンター大分  
ホームページから



申込期限

9/1 (火)

申込方法

ホームページに掲載の受講申込書に必要な事項をご記入の上、下記までメールにてExcelデータのままご提出ください。  
送信後は確認のため、必ずお電話ください。



講師 三宅 俊輝

## 講師からのメッセージ

ビジネス現場では、相手の立場や価値観を理解した上での交渉力が求められます。本研修では、信頼関係を築きながら双方が納得できる合意を導く思考法と実践スキルを習得し、成果につながる交渉を目指します。

## 講師のプロフィール

元自動車整備士という異色の経歴を持つ人材育成トレーナー。心理学・NLP・コーチングを融合し、550社・1万7千名以上を支援。現場に根差した実践指導が高く評価され、売上急成長や離職率0%など組織改革の成果を多数創出。