

## 2024年度生産性向上支援訓練コース内容

主催：滋賀職業能力開発促進センター

コース番号	022	訓練分野	C.営業・販売－顧客拡大
コース名	ビジネス現場における交渉力		
正式な コース番号・ コース名	24-25-12-063-022 ※リーフレットには「コース番号」は左記の末尾3桁を記載しています。 － ※正式なコース名は、上記「コース名」と異なる場合のみ記載しています。「コース名」は受講者募集用に設定したものです。助成金の手続きの際には正式なコース名を記載してください。		
開催日時	2024/10/8 (火) 9：30～16：30（昼休憩 12：30～13：30）		
会 場	ポリテクセンター滋賀（大津市）		
対 象 者	初任層・中堅層 ●社内外において、WIN-WINをめざして交渉・調整したい方 ●素早く交渉相手の要望を把握したい方		
習得する スキル等	●営業やサービスを提供する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		
ポイント	すぐに使えるスキルを提供し演習を通じてその場での定着化を図ります		
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 ・ビジネスネゴシエーションの役割 （2）交渉のタイプ（WIN-LOSE, WIN-WIN） ・BtoBとBtoCにおける交渉力の違い 2 BATNA（Best Alternative to Negotiated Agreement）を想定した交渉術 （1）BATNAとは ・BATNAの必要性和役割 （2）BATNAを想定した交渉術 ・BATNAの持つメリット 3 交渉戦略 （1）交渉計画の立て方 ・説得とは ・自分の理解 ・交渉相手の理解 （2）交渉戦略の構想化 ・信頼関係の作り方 ・売る商品の魅力の高め方 ・効果的なクロージング 4 営業に生きる交渉力スキルアップ【演習】 （1）心理学を活用したトーク【セルフワーク】 （2）商品の魅力を引き出す【グループワーク】  （参考）BATNA Best Alternative to Negotiated Agreementの略。 WIN-WINをめざす交渉において、交渉相手と合意が成立しなかった場合に備えた対処策の中で最善の案。		

実施機関	経営創研株式会社		
定 員	15 名	受 講 料	3,300 円 (税込)
使用ソフトウェア	ー	実施機関・講師からのメッセージ	
持参品等	筆記用具	ワークで体験することで知識を知恵に変えられます。	
備 考	状況により、グループワーク等はセルフワークに変更することがあります。		