

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。

		「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) 交渉の考え方 ・交渉は難しい ・交渉とは？ ・交渉の分類 (2) 交渉構造の2類型 ・交渉構造の2類型 ・ゼロ・サム型交渉の特徴 ・WIN-WIN型交渉の特徴 (3) ソーシャルスタイルを活用した、交渉 ・ソーシャルスタイルとは？ ・相手のタイプに合わせた交渉のポイント	2.0
	2	BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	(1) 着地点の判断 ・着地点を決めるための基準 ~BATNA~ ・着地点の範囲 ~ZOPA~ (2) パワーバランス ・パワーバランスとは？ ・パワーバランスの決定要因 ・交渉シーンにおけるパワーバランスの活用 (3) 過去の交渉を振り返る【演習あり】 ・過去に上手く行った交渉の成功要因を考える ・過去に上手く行かなかった交渉の失敗要因を考える	2.5
	3	交渉戦略	(1) 交渉戦略ストーリーの構築 ・交渉戦略ストーリーの構築プロセス ・交渉シナリオ作成の準備 ・交渉シナリオの書き方 (2) 交渉戦略をたてる【演習あり】 ・今後の交渉戦略をたてる	1.5
合計時間				6.0

演習

【演習あり】と記載のあるカリキュラムは、演習を行います。
 ※演習のトータル時間は、1時間を予定しています。

カリキュラム作成のポイント

交渉の現場で、すぐに取り組み実践できる内容となっていることが、本カリキュラム作成のポイントです。

講師から一言

交渉の現場で、すぐに取り組み実践できる内容となっていることが、本カリキュラム作成のポイントです。