

ビジネス現場における交渉力

コース番号：063-007

2025年

開催日時：7月30日(水) 9:30~16:30 (6時間)
募集締切：7月16日(水)開催場所：ポリテクセンター山梨
定員：16名程度 (先着順)
推奨者：中堅層受講料
3,300円 (税込)

コースの狙い

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ますが、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す。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します。

主な訓練内容

◎ ビジネスネゴシエーション型営業とは

(1) 営業プロセスと交渉の基本理解

・営業の基本プロセスを確認しながら「交渉」とはいかなるものかを交渉スタイルの変遷を踏まえてWIN-WINの大切さを理解する。

(2) 分配型交渉と統合型交渉の違い

・自社が優位な立場を勝ち取る競争型の交渉と双方の価値向上を目指す協創型の交渉の視点と論点の違いを理解する。

(3) 傾聴スキルと質問スキルの重要性

・有効な交渉の成立には相手との有効な関係性が不可欠であり、円滑なコミュニケーションを実践するためのスキルを習得する。

◎ BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術

(1) 代替案を持つことの重要性

・一時交渉が決裂した場合でも目的を見失わずに心に余裕を持って一方的に不利な条件を受け入れない手法を習得する。

(2) MustとWantの違いによる優先順位の付け方

・確実性の高いMustと柔軟性の高いWantという交渉目的の違いによって代替案の検討の方向性が異なることを理解する。

(3) BATNAによる交渉目的とゴール設定のスキーム

・交渉シナリオの検討から相手の情報収集を通じてBATNAを具体化することで交渉を完結させるまでのプロセスを習得する。

◎ 交渉戦略

(1) 統合型交渉の実現に必要な4つのポイント

・交渉展開を入念に想定した事前準備、目的や交換価値の明確な洗い出し、相手の情報収集、論理的説明力の重要性を学ぶ。

(2) 相手方の潜在意識まで掘り下げるニーズ創出の考え方

・表面的な情報収集に留まらず、相手の真のニーズを引き出す重要性を効果的なコミュニケーションスキルと共に習得する。

(3) 相互満足を高めるための価値交換の考え方

・「情けは人の為ならず」の精神に基づき、社内外の仕事関係者に日頃から貢献と信頼を積み重ねる重要性の認識を深める。

【演習】 ●傾聴と質問のペアワーク ●BATNA検討のケーススタディ ●統合型交渉のケーススタディ

○ 訓練内容のココがポイント！

・競争時代における営業の基本

商品、サービスのレベルが均一化し、多くの情報の氾濫によって激しい競争と変化の時代において新規開拓と共に既存顧客との関係性を保つ重要性に言及しながら、顧客とのWin-Winの関係を構築する統合型交渉の必要性に繋げることができます。

・営業プロセスと学ぶことの大切さ

複数の業界の事例を取り上げて、顧客に選ばれるためにどのような取り組みをしているのかを解説し、交渉を含めた折衝プロセスとコミュニケーションスキルが重要となることを詳しく解説します。

・ロールプレイングの導入

傾聴、質問スキルではペアワーク、BATNAの習得と統合型交渉の習得ではグループ単位のロープレを実施します。

実施後は相互にフィードバックを行うことで良かった点、改善すべき点を客観的な視点から自覚することができます。

・研修テキスト

箇条書きによる複雑な解説文は用いずにシンプルな図解とキーワードによって重要ポイントが端的に理解、定着できます。

また従来型の分配型交渉と今の時代に合った統合型交渉を対比させることであるべき姿が明確に理解できます。

実施機関&講師

株式会社

日本コンサルタントグループ

株式会社ナレッジステーション

代表取締役

伊藤 誠一郎 氏



講師Profile

15年間にわたり医療情報システム分野において提案営業やプロジェクトマネジメントに従事。

顧客、協力会社、社内スタッフとの間に立ち、仕様、価格、スケジュールなど現場の最前線で調整を図り、様々なプロジェクトを取りまとめた経験を持つ。

お申し込みは

※ 当HP内「令和7年度オープンコース第1弾受講者募集のご案内」の下部に、Excelで直接必要事項が入力できる「オープンコース第1弾受講申込書」があります。