

交渉に勝つための「ネゴシエーション力習得講座」

1. ネライ : 顧客の要望が簡単には飲めず双方の利害が衝突する事態が起こると、交渉ごとのプロの出番です。必要なか、相手方の感情を尊重しながら「友好的でタフな論争」。仲良くが第一の多くの日本人には苦手ですが、それだけに日頃から能力開発しておくべき技術です。本研修は、自分でシナリオを練り、相手の感情をコントロールし議論を前進・進化させるスキル練成の場です。

2. 対 象 : 営業部員、事故処理担当、企画・経営スタッフ

3. カリキュラム : (研修日数 : 2 日)

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザの戻り矢印  をクリックしてください。

	研修内容	研修の方法
第一日	1. オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・負けに不思議なし、難所を制するには ・顧客の言いなりでもいいとき、それでは困るとき 	情報提供
	2. ネゴシエーションが必要なわけ <ul style="list-style-type: none"> ・商談には流れがあり、折衝能力がないと乗り切れない ・交渉戦術が状況を、時代を変えることもある ・心理学が分らないと、相手の心は遠ざかる ★自分の「交渉力」を問い直そう 	情報提供 自己診断
	3. 相手のタイプでネゴシエーションは変わる <ul style="list-style-type: none"> ・お客様が現実派なら ・お客様が社交派なら ・お客様が分析派なら ・お客様が友好派なら ★相手の行動傾向とあなたの対応を考える 	情報提供 演習 ロールプレ
	4. ネゴ準備：情報収集とシナリオ作成 <ul style="list-style-type: none"> ・敵を知り己を知る、情報収集 ・条件設定とシナリオ作成 ★お客様 X さんは分析派、価格に納得しない、攻略シナリオ作成 	情報提供 演習

	研修内容	研修の方法
第二日	<p>5. ネゴ本番：対面交渉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様に「一緒に考えよう」の態度形成を促す切り出し ・ 相手の言い分を尊重する傾聴の仕方 ・ 絡んだ糸をほぐす論点整理の仕方 ・ お客様を納得させるプレゼンの進め方 ・ 互惠関係 Win—Win を創る妥協点の発見の仕方 ・ 後戻りなしの合意の結び方 ・ 感謝を込めた面談の閉め方 <p>☆お客さま X さんは分析派、仮想面談 1</p>	<p>情報提供</p> <p>演習 ロールプレ</p>
	<p>6. ネゴ事後のフォロー：合意事項の文章化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ メモから成文化するときの要領 ・ 契約へ、必要があれば次回のアポ取り <p>☆合意事項のビジネス文章作成</p>	<p>情報提供</p> <p>演習</p>
	<p>7. 特番ネゴシエーション技術を磨こう</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 論点を前進・進化させる技術 ・ 納得をさせるプレゼン技術 ・ 顧客の感情をコントロールする技術 <p>☆お客様は分析派、仮想面談 2</p>	<p>情報提供</p> <p>演習 ロールプレ</p>