

研修番号：32 相手の心をつかみ「YES」を引き出す！交渉スキル向上研修

◆◆◆ 研修料金 ◆◆◆

税込 275,000 円（条件：受講人数 25 人以下、平日、大阪府内、集合形式）

◆◆◆ プログラム例（6 時間開催） ◆◆◆

1. 過去の交渉について振り返る

- (1) 仕事・プライベートでの交渉ごとを思い出す
- (2) 上手くいかなかったときの原因は？
- (3) あなたが交渉で「YES」と言う時は、どのような心理状況？

2. 交渉力を理解する

- (1) なぜ交渉をするのか？
- (2) 交渉のプロセス
- (3) 交渉でやってはいけないこと

3. 交渉スキルを向上させるための基本事項

- (1) チャルディーニの原理とは？
- (2) ザイアンス熟知性の法則
- (3) 人間は感情の生き物
- (4) 良い人間関係作りは交渉術の基本
- (5) 人間の行動の3大特徴

4. 人間関係を良くする5つのポイント

- (1) ラポールとは何か？
- (2) 自分が変わると相手も変わる
- (3) 褒めることを意識してますか？
- (4) 苦手な人ほど自分を鍛えてくれる
- (5) 質問上手は相手に好かれる
- (6) 人間関係を良くする「最強の武器」とは？

5. 交渉時の反論克服8つのテクニック

- (1) のけぞり法を使う
- (2) 相手の最初の提案に飛びつくな
- (3) デッドラインを使う
- (4) 譲歩は小出しにせよ
- (5) 規則文書法の活用
- (6) 非金銭譲歩とは？
- (7) 上乘せ作戦を実行！
- (8) 中間点方式

6. 実践交渉術【ロールプレイング】

- ・本プログラムは6時間で実施する内容です
- ・その他の研修時間で実施をご希望の場合は、内容・時間配分を調整いたします