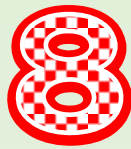




販路開拓
につながる



8つのセミナー

『売れる』ための
『仕組みづくり』を
支援します!

Steps

7

～ビジネスフェア対策①～

商談上手になる秘訣

★営業先でも会社内でも即役立つ、相手の納得を獲得するスキル!

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。交渉を苦手とする最大の理由は“商談に勝つ＝自分に有利な条件を認めさせる”という勘違いしていることです。本当の意味での“商談に勝つ”とは、お互いの利益が最大になる落とし所を探って合意することであり、その結果として両者が満足し長期的な互惠関係（Win-Win 関係）を構築することなのです。本セミナーでは、社内外に対し自信を持って商談・交渉に臨み成功へと導くノウハウを、お伝えします。展示会や商談会でも必ず役立ちます。是非ご参加ください。

日 時

講座内容

平成30年

9月13日(木)

18:00~20:00

1. 商談(交渉)の目的は「勝つ」ことではない!

・駆け引き型交渉と原則立脚型交渉 等

2. うまく交渉を進めるための事前準備

・交渉に臨むための論理構築

・交渉ミッションの設定、目標の設定 等

3. 商談・交渉のコミュニケーション

・商談交渉の導入

・相手との座席位置関係 等

4. 交渉の注意点

※会社に持ち帰っても使えるシート等も作成実習します

● 講師紹介 ●

ふじわら たかゆき

藤原 敬行 氏

ナレッジフォース・パートナーズ 代表



コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

牛久市商工会

販路開拓サポート事業