

「交渉力基本研修」開催のお知らせ

タイトル	Win-Win ネゴシエーションを身に付け、Win-Win の関係を築くために
ねらい	交渉相手と友好的な信頼関係を築きながら、効率的且つ効果的にビジネスの目的を達成するためには、相互利益をもたらす“交渉力”を高める事が必要不可欠です。今までのネゴシエーションを振り返り、発信力(アサーティブネス)と受信力(傾聴)を磨き、対社内、社外を問わず、あらゆるビジネスの場面で役立つ、実践的な Win-Win ネゴシエーション、明日につながる交渉のスキルを身に着けます。
対象者	営業職、管理職の方 交渉力を必要とする方
日程	【第1回】 平成29年10月12日(木) 13:30~16:30 (3時間) 【第2回】 平成29年10月19日(木) 13:30~16:30 (3時間) * 2日間の参加が基本。
会場	(株)ウーブル・ロールモデル研究所 研修ルーム 広島市中区袋町5-5袋町アレービル3F
費用	一人30,000円(消費税別)

内容 【第1回】	<ol style="list-style-type: none"> 1. 交渉の基本理解 <ul style="list-style-type: none"> ・交渉とは? ・自分の交渉スタイルの振り返り ・分配型交渉と統合交渉 ・ゼロサムと Win-Win ・交渉にあたっての基本的な戦略方向 ~ゴールを見据えたシナリオの組み立て 2. 分配型交渉における戦略と戦術 <ul style="list-style-type: none"> ・分配型交渉の基本戦略 ・分配型交渉の諸戦術 3. 交渉のスキル <ul style="list-style-type: none"> ・効果的な提案のスキル ・説得のスキル ・傾聴のスキル ・質問のスキル
-------------	---

内容 【第2回】	<ol style="list-style-type: none"> 1. Win-win 交渉 <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブのすすめ ・アサーティブの実践 ・Win-win の交渉プロセス 2. 統合的交渉における戦略と戦術 <ul style="list-style-type: none"> ・統合型交渉の基本戦略 ・統合型交渉の諸戦術 3. スキルを磨く <ul style="list-style-type: none"> ・根拠を整える ・積極的傾聴法 4. やってみよう! ネゴシエーション演習 5. 2日間のまとめ
-------------	--

* お申込みの締切りは、9月30日(土)です。

* 3名以上での開催とさせていただきます。

お申込み・お問い合わせ先
(株)ウーブル・ロールモデル研究所
広島市中区袋町5-5 袋町アレービル3F
TEL 082-248-0333 FAX 082-248-0030

研修申込書
(交渉力基本研修)

平成 年 月 日

ふりがな			
受講者氏名			
お勤め先 :	所属部署 :		
ご連絡先	ご自宅 / お勤め先 (いずれかに○印をお願いいたします) 〒 TEL : FAX : Mail :		
メッセージ	ご質問等ございましたらご記入ください。		

* 複数でお申込みの場合はコピーしてお使いください。

* 3名以上でお申込みの場合はメッセージ欄に代表者のお名前をご記入ください。

* 受領確認のご連絡をさせていただきます。