

ビジネス交渉の達人を目指す価値目標訓練のご案内



2014年12月 システム企画研修株式会社

今、厳しい経済状況の中では、企業を支える人材要素として、市場開拓を行い、商品サービスを市場に浸透させていく力と潜在ニーズを敏感に把握して、自社の商品・サービスに反映させ、適切な営業戦略・方法を構築していくマーケティング力が重要になってきています。

交渉力という一般的なには、自分の意志を押し通すというマイナスイメージがありますが、交渉の本質を学び、「自分の意志を押し通す力」という意味の交渉力ではなく、「自分と相手のお互いの利益ある合意点を見いだす力」を習得した「価値創造交渉者」となることを目的にしています。

このような交渉力は、高度人材の要件として、いわば基本的なビジネスリテラシーでるとも言えます。本研修は、普遍的な交渉の考え方やフレームワークを用い、ケーススタディの分析および模擬交渉の機会を多く設けてあります。

1. 当訓練の目的・ねらい (Why)

(1) 目的

- 1) 交渉力の8つの構成要素を体系的に学んでいただきます。
- 2) 交渉ストーリーのツールとして「丸い三角形」手法を学んでいただきます。
- 3) 基本的なビジネスリテラシーを持った「価値創造交渉者」になっていただきます。



(2) ねらい

- 1) 「丸い三角形」が戦うための武器となり、自分のビジネスに自信がつけます。
- 2) 社内、お客様をはじめ、あらゆる場面での交渉を有利に進め、事業目標が達成できる様になります。



2. 当訓練の内容と実施方法 (What, How)

- 当訓練の時間割をご参照ください。

【1日目】

- オリエンテーション/全体ガイダンス
- 丸い三角形解説/演習
- 交渉力、ゴール設定等解説
- ケーススタディ(1)(2)
- まとめと実践課題の出題

【事後実践 (2週間)】

- ご自分の担当業務の中で、交渉を実践していただきます。

【2日目】

- オリエンテーション/前回の振り返り
- 価値ポジショニング等解説
- ケーススタディ(3)(4)
- ビジネス交渉の達人 10ヶ条作成
- まとめとアンケート等

3. 当訓練のご参加者 (Where)

- 1) 交渉が苦手な方
- 2) 最近、営業部門に配属された方
- 3) 交渉が上手になりたいと思っている方



4. 当訓練の実施時期 (When)

- 企業内研修の場合は、講師との日程調整をさせていただきます。



5. 当訓練の担当講師 (Who)

- 企業内研修の場合、得意分野の異なる複数講師が対応可能です。
- お客様のご希望に合わせて担当講師を選定させていただきます。



6. 当訓練の実施料金 (How Much)

企業内研修 (税別)

- 1研修 (2日間) 当たり講師料 620,000円
- テキスト代 1人分 5,000円 + MIND-SA 基本手法ハンドブック 1人分 4,000円



問い合わせ システム企画研修株

電話 : 03-5695-3130

mind-pc@newspt.co.jp <http://www.newspt.co.jp>

この案内は以下のURLよりご参照いただけます。

http://www.newspt.co.jp/data/kensyu/kachimokuhyou_s/04kousyou.pdf

ビジネス交渉の達人を目指す価値目標訓練のご案内



時間割				
1日目		2日目		
9:30	オリエンテーション (全体ガイダンス)		オリエンテーション (前回の振り返り)	9:30
10:00	丸い三角形 (解説)		価値ポジショニング (解説)	10:00
11:00	丸い三角形 (演習)		ケーススタディ(3) (ロールプレイング)	11:00
12:00				12:00
13:00	交渉力、ゴール設定 (解説)	実践期間 (二週間)	期待値、駆け引き、合意、人脈 (解説)	13:00
14:00	ケーススタディ(1) (ロールプレイング)			14:00
15:00	ニーズ創出 (解説)		ケーススタディ(4) (ロールプレイング)	15:00
16:00				16:00
17:00	ケーススタディ(2) (ロールプレイング)		ビジネス交渉の達人 10ヶ条解説	17:00
			自分の10ヶ条を作成	
			研修の振り返り アンケート	
18:00	まとめと実践課題の出題			