

令和2年度 話し下手から話し上手へ！交渉術を身に付けてビジネスを成功に導こう！ 成功するための交渉術研修

定員15名

「いい商品なのに全然売れないなあ」「私、愛想もいいのに何で相手にしてくれないんだろう」と仕事をしていて思う事ありませんか？その要因の一つとして“交渉力”があります。相手に何かを伝える上で必要なのは伝える力、つまりは“交渉力”なのです。「自分は話すのが苦手です」と言う方も、是非この交渉術を身に付けて、ビジネス等様々な場面で活かしていきましょう！
(対象者) 営業職をはじめとする日頃業務において話すことが多い方や、相手に何か物事を伝えるのが苦手になっている方など幅広く受講できます

日時：令和2年12月4日(金) 時間：10:00～16:00 (9:30から受付) 会場：カルタスホール会議室 (北浦和ターミナルビル 3F) *北浦和駅徒歩2分 さいたま市浦和区北浦和1-7-1	受講費	協会会員	一般・非会員
		6,000円	9,000円

<p>< 内容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 交渉とは何か？コミュニケーションとの違い ◆ 一流の営業マンが商談成功するために行っている事とは？ ◆ 人の心をつかむ「5段階説」について ◆ 相手のニーズを引き出す手法「ナレッジ・ファシリテーション」とは？ ◆ 誰からも好かれる「神様ナイスだあ！」の法則とは？ ◆ 交渉の際に役立つプレゼンの技法はズバリ「ザリガニになってジグザグ歩いてパチンコとスロットをやりに行こう！」です・・・って一体これ何？ ◆ 交渉は綱引き！有利に進めるために学んだ技術を活かして実際にやってみよう！ 	<p>< 講師紹介 > NPO日本プレゼンテーション協会 理事長 高野 文夫 氏</p>  <p>国立大学法人東京農工大学工学修士修了後、ドイツ系医薬品会社で13年、MRとプロダクトマネジャーを経験。その後、US系及び英国系化学会社へ転職。25年間、外資系企業で営業やマーケティングマネジャー、事業部長や日本・アジア担当ダイレクターを経験。2000年にコンサルタント業界に入り、ナレッジマネジメントの企業への導入とファシリテーター育成に携わり今に至る。広く欧米、アジアの外国人と業界をまたいで仕事をした経験上、語学と異文化コミュニケーションに強い。</p> <p>講師自身もファシリテーターであり、多くの企業にナレッジマネジメントの導入と社内ファシリテーター育成の講師をしてきた。国内ではファシリテーションの拠点的存在になっている、NPO日本ファシリテーション協会の立ち上げに参画し、H17年5月迄の2年間理事を務めた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 研修会社FT&パートナーズ代表取締役 ◆ 国立大学法人東京農工大学特任講師 ◆ NPO日本プレゼンテーション協会理事長
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

----- 切らずにそのままFAXしてください -----

成功するための交渉術研修 受講申込書 FAX 048-827-0071

会社・団体名			業種		
所在地	〒	—	会員・一般	<input type="checkbox"/> 当協会会員 <input type="checkbox"/> 一般・非会員	
ご担当者名			TEL		
所属(部・課)			FAX		
(フリガナ) 氏名	所属部署・役職		性別	年齢	
()			男・女	歳	
()			男・女	歳	
その他 *必ずご確認ください	◆ 申込受理後、受理確認のご連絡をします。その後、受講票、会場案内図及び請求書を送付いたします。尚、昨今のコロナウイルス感染症拡大に伴い、状況によっては急遽中止という事もあり得ますので、各種案内文書に關しましては開催決定後(おおよそ1週間前)に送付させていただきます。 ◆ 上記理由により、受講料の納付は受講後に振込んでいただくようさせていただきますので予めご理解ご協力の程お願いいたします。なお、送金手数料は貴社にてご負担くださるようお願い申し上げます。 ◆ 受講の際は事前に案内させていただくマスク着用等の各種感染症対策にご協力の程お願いいたします。				

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報については、受講票・請求書の送付及び講師への参照以外の目的には使用いたしません

【お問合せ・お申込み先】

埼玉県職業能力開発協会 総務課研修担当
〒330-0074 さいたま市浦和区北浦和5-6-5埼玉県浦和合同庁舎内
TEL: 048-829-2803 FAX: 048-827-0071

*申込後、1週間以内に受理確認のご連絡をします。連絡がない場合には、当協会までご連絡ください。

協会使用欄		
TEL	送付	〒外移行