

本セミナーは、株式会社広島銀行の後援を受けております。

交渉力向上研修

定員
30名

物事を前に進める交渉スキルを
身につける

到達目標

- ・ 双方が納得できる結果へ導くための交渉の手法と技術を身につける
- ・ 交渉力のベースとなる情報収集力、提案力を向上させる

こんなお悩みにアプローチ

- ✓ 交渉の落としどころが分からない
- ✓ 職場内外において対立する相手にこちらの意図、目的を伝え、上手に折り合いをつけたい

1 相手の課題を解決する

- ・ 「お願い」からの脱却
- ・ 交渉に必要な力：「知識」＋「情報収集力」「提案力」「交渉力」
- ・ 目標は『Win-Win』の交渉

2 交渉の流れ

- ・ 事前準備
①相手について調べる ②相手と自身の関係再確認
③目的・目標の再確認 ④仮説立案
- ・ 交渉計画立案
①交渉の切り口 ②最高ライン・最低ライン
③条件のポジション：優先条件、譲っても良い条件
- ・ 信頼関係を作る
①アポイントメント ②印象づけ
- ・ 情報収集（ヒアリング）：ニーズ・ウォンツ把握
①傾聴のスキル ②オープンクエスチョン・クローズドクエスチョン ③情報開示・自己開示
- ・ プレゼンテーション
分かりやすい話し方
- ・ 交渉・折衝
①マーカ―は相手に置かせる ②代替案を用意する
③交渉の戦術 ④譲歩&譲歩
- ・ クロージング：双方の合意、5W3Hの確認

日時

2025

12/5

金

10:00～17:00

※受付開始 9:30～

受講料

一律

21,000円(税込)

会場

広島銀行福山営業本部 3階大会議室

〒720-0812 福山市霞町一丁目1番1号



アクセス

・ JR福山駅 徒歩10分

※駐車場はございませんので、お車でのお越しはご遠慮ください。

株式会社キャラウィット 代表取締役



講師 上岡 実弥子 氏

1990年学習院大学文学部国文学科卒業後、画材店、食品会社マーケティング部を経て、98年中小企業診断士商業部門登録。99年独立、現在に至る。元気が出るトークでモチベーションアップを図るコンサルタント。感情と論理を踏まえた関係づくりを重視する。歯切れ良い講演・研修・面談が人気

本セミナー
申込QRコード



その他申込方法・詳細は
裏面をご覧ください

インターネット申込フロー

ひろぎんヒューマンリソースHPよりお申込みください。

※QRコードを読み取っていただくとSTEP4からお進みいただけます。

STEP
1

『ひろぎんヒューマンリソース株式会社』で検索します。
HP URL → <https://www.hirogin-hr.co.jp>

STEP
2

HPを開いて **セミナー情報** を選択します。

STEP
3

セミナー一覧より該当のセミナーを検索・選択します。
一覧 URL → <https://www.hirogin-hr.smktg.jp/public/>

STEP
4

申込フォームより必要事項をご入力ください。(会員・人数)

STEP
5

お申込責任者様に申込完了のメールが送付されます。

受講票

開催1週間前にご登録メールアドレスに配信します。
印刷のうえ当日ご持参ください。

振込方法

申込受付完了後に別途送信する請求書に表示の金額をお振込みください。
※振込手数料がかかります

受講取消

お申込完了後に受講を取消される場合
以下の区分に準じてキャンセル料を申し受けます。

開催7日前～前日 → 受講料40% ※日数…土日・祝日を含む
開催日当日 → 受講料全額

その他

定員になり次第、申込を締切らせていただきます。
※開催日1ヶ月前時点において、お申込みが10名未満の場合は
中止とさせていただくことがあります。予めご了承ください。

【お客様の個人情報の取扱いについて】

申込書にご記入いただいた情報は、当グループからのセミナー等に関する各種連絡・情報提供のために使用します。

お問い合わせ先

☎ 082-262-5151

ひろぎんヒューマンリソース株式会社
広島市南区西蟹屋1丁目1-18