

セミナーNo.

S-05

対象層

中堅社員・管理職

定員

50名

ひろぎんヒューマンリソース

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。

交渉力強化研修

成功する交渉スキルを身につける

到達
目標

- ・交渉の準備から実践のプロセスを型として理解し、使いこなす
- ・価格交渉から社内交渉まで、あらゆる場面で使える交渉スキルを身につける

こんなお悩みにアプローチ!

- ✓ 交渉の準備の方法や進め方のポイントがわからない
- ✓ 取引先との価格交渉がうまくいっていない

1. 交渉の基本

- ・交渉とは

2. 交渉の心構え

- ・自分との交渉

3. 交渉準備の7ステップ

- ・交渉チームの結成 ・状況の把握 ・目的の明確化
- ・目標の設定 ・選択肢の作成
- ・BATNA（決裂時の次善策）の準備 ・交渉シナリオの作成

4. 交渉実践の7ステップ

- ・傾聴 ・質問 ・信頼関係構築 ・真のニーズ把握
- ・選択肢提案 ・交渉特化コミュニケーション ・交渉合意

5. 価格交渉の極意

- ・価格交渉3つの基本 ・価格交渉3つの実践ポイント
- ・事例紹介

6. 社内交渉のコツ

- ・相手に動いてもらうための環境の整え方
- ・相手に動いてもらうための働きかけ方

日時

'26

11/17 火 10:00-17:00

受付開始 9:30

受講料

ひろぎんカレントクラブ

プレミアム会員・スタンダード会員 21,000円

ベーシック会員 24,000円

非会員 30,000円

会場

ひろぎんキャリア共創センター

5F セミナールーム

広島市南区西蟹屋1-1-18 ※駐車場はございませんので公共交通機関にてお越しください



講師

株式会社ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役
生駒 正明氏

1986年に慶應義塾大学商学部を卒業後、丸紅株式会社に入社。33年間にわたって国内外で1万件以上の交渉に携わり、独立を決意。それまでの経験をもとに「交渉準備の7ステップ」を体系化し、日本で唯一の「ビジネス交渉コンサルタント®」として活動を始める。総合商社勤務時代にプロボクサーのライセンスを取得したという異色の経歴を持ち、幅広い視点から企業の交渉力を劇的に向上させている

お申し込みはこちらから



お申し込み方法・詳細などは
ウラ面へ

お申し込みの流れ

ひろぎんヒューマンリソースHPより かんたんお申し込み！

こちらより
お申し込みページへ



または



「ひろぎんヒューマンリソース」でWeb検索

<https://www.hirogin-hr.co.jp>



セミナー情報 を選択



一覧より ご希望のセミナーを検索・選択



お申し込みフォームへ 必要事項(会員・人数など)をご入力ください



お申し込み責任者さまへ お申し込み完了メールが送付されます



開催1週間前に ご登録のメールアドレスへ受講票をお送りします

※印刷し 当日ご持参ください

お振込方法

お申し込み完了後に別途送付いたします、ご請求書に記載の金額をお振り込みください。

※お振込手数料はお客さまご負担にてお願いいたします。

受講取消

お申し込み完了後に受講をお取り消しされる場合、以下の区分に準じ**キャンセル料**を申し受けます。

開催 7日前～前日：受講料の**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、お申し込みを締め切らせていただきます。

※開催日1か月前時点において お申し込みが10名未満の場合は中止とさせていただく場合がございます。
あらかじめご了承ください。

お問い合わせ

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1-1-18

082-262-5151

お客様の個人情報のお取り扱いについて
申込書/申込フォームにご記入いただいた情報は、
当グループからのセミナーなどに関する各種連絡・情報提供のために使用します。