

2023年8月29日（火）：三谷講師

NEW

交渉のプロが教える丸くおさめる交渉の技術

～相手にYESをもらえる伝え方を学ぶ～

〈プログラム〉

【午前】「基本編」

【1】相手が喜び自分も得する交渉をしよう

1. ハーバード流、ユダヤ式の交渉がうまくいかない理由
2. 【ワーク】 交渉と聞くとどのような場面を思い出しますか？
最近うまくいかなかった交渉はありますか？
3. 仕事もプライベートも人生は交渉の連続
4. かしこい人はケンカしない。三谷流交渉の極意

【2】交渉は事前準備が8割

1. 事前準備で調べておくべき5つのこと
2. ファーストコンタクトが勝負を分ける
3. 【ワーク】 初めて会う交渉相手に、あなたは何を聞きますか？
4. 初めての交渉で相手から入手したい5つの情報

【3】交渉成立は早い方がいい

1. 返事はすぐにする
2. 期限の大切さ
3. かけひきをしない
4. 【ワーク】 条件を小出しにする交渉と、かけひきをしない交渉を比べてみよう
5. 将来のことだけを話す

【4】ボタンを制する者は交渉を制する

1. ボタンの意味と重要性
2. 【ワーク】 設例を使ってボタンを用意しよう
オフィスの引っ越し責任者に抜擢されたあなたは、
＜1＞不動産仲介業者
＜2＞内装業者
＜3＞パソコン、電話の設置会社とどのような交渉をしますか？
3. ボタンは複数用意しよう
4. ボタンがないときの対処法

【午後】「実践編」

【5】 利他の交渉

1. 感情の動物～人は合理性だけでは動かない～
2. 感情論より勘定論
3. 交渉上手は自己認識でなく他者認識
4. たし算がかけ算になる交渉法
5. ピークエンドの法則

【6】 落としどころのを見つけ方

1. 相手のバトナと自分のバトナ
2. アクションを起こす側と待つ側
3. 相手から見える景色
4. 【ワーク】 設例を使って相手から見える景色を想像しよう
厳しい条件の発注があった。受ける？受けない？どう交渉する？

【7】 交渉は成立しないときもある

1. 相手が譲歩してくれない時の対処法
2. 上手な断り方
3. クレーム処理の注意点
4. 断られ方パターン別対処法
5. 究極の上手な断られ方

【8】 伝える内容より伝え方

1. 聞くことは最大の譲歩（相手の話は全部聞く）
2. IT全盛時代の交渉術（リアル最強の法則）
3. 【ワーク】 まずは相手の話を聞いてみよう
「あなたが仕事で困っていることは何ですか？」
「あなたがこれまでに頑張ったことは何ですか？」
4. YESがもらえる4つの伝え方
5. 【ワーク】 相手の話を聞きながら、相手をたくさんほめてみよう

【9】 上手な交渉のために必要なたった3つのこと

1. スピード決着を図る
2. 相手の期待値を飛び越える
3. 長期的利益を最優先する

【10】 交渉が上手になると人生がハッピーになる理由