

新講座

相手を理解・納得させる！交渉・説得術向上研修

～自分も勝って、相手も勝つ。これが究極の交渉・説得テクニック！～

ビジネスでは、交渉（ネゴシエーション）を必要とする場面が数多くあります。本研修では、結果を出す交渉・説得テクニックをさまざまなケーススタディを通してわかりやすく身につけます。

日時

2025. 8/21 木 9:30～16:30
(受付開始 9:00)

定員

60名

※申込状況により増席になる場合がございます

会場

アゴラ静岡 7階 大会議室
(静岡銀行 呉服町支店ビル)静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)
駐車場の用意はございません。(公共交通機関をご利用ください)会場
マップこれであなたも
交渉上手！くるまつか もと あき
車塚 元章 氏

対象

- 社内外を問わず交渉、説得する機会の多い方、営業職の方
- アサーティブなコミュニケーションスキルを向上させたい方

プログラム(抜粋)

※詳細はHPを
ご覧ください

- 1 交渉に対して苦手意識がある！
・“交渉”と聞くと、つい勝ち負けを意識してしまう
- 2 交渉がうまくなれば、ビジネスで成功できる
・交渉の基本を学べば、誰でも交渉はうまくなる！
- 3 交渉・説得の基本を理解する
・勝ち負けではなく、WIN-WINに徹すれば、戦わずして勝てる
- 4 交渉相手との良好な人間関係が決め手になる
・交渉相手の心理を知れば、みるみる交渉がうまくなる
- 5 アサーティブな説得テクニックを身につける
・攻撃的でもなく、非主張的でもない、第3のスタイルで臨む
- 6 実践的な交渉テクニックを身につける
・交渉の3ステップ法を駆使すれば、どんな交渉にも対応できる
- 7 まとめと決意表明
・今日学んだ交渉・説得テクニックをすぐに試したくなる！

※本セミナーはワークを取り入れながら進めてまいります。
※休憩は、途中で適宜取ってまいります。

おすすめの理由

- 交渉に対するイメージが変わり、交渉に対する苦手意識がなくなります
- あなたの望む方向に向かって、交渉を優位に進める方法を身につけることができます
- 交渉相手との関係を崩さない、WIN-WINの交渉テクニックを実感することができます

他団体セミナーの声



交渉ゲームが多く実践的に習得できた。もっと自身のスキルをレベルアップさせたい。

さまざまな交渉テクニックを学ぶことができた。早速、明日からの営業活動に活かしていきたい。



講師

株式会社ブレイクビジョン 代表取締役

くるまづか もとあき

車塚 元章 氏

東京都生まれ、青山学院大学経済学部卒業、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院修了MBA。

新日本証券株式会社（現みずほ証券）などを経て、経営コンサルティング会社を設立し、企業の経営改善支援や講演活動に従事する。こうした経験から、“人を育てる”重要性を強く感じるようになる。現在は人材育成コンサルタント・研修講師として、ビジネスパーソンの教育に力を注いでいる。

主な著書は、『プレゼンできない社員はいらない』（クロスメディア・パブリッシング）、『超カンタン！あがらずに話せる正しい方法48』（現代書林）。

事務局より

私たちは、ビジネスだけでなくプライベートでも日常的に交渉・説得の環境に置かれています。交渉の正しいやり方を押さえ、どんな場面にも対応できる実践テクニックを身につけましょう！

受講料（一人あたり：資料代、消費税を含む）

会員区分	申込人数	1～2名	3名以上
維持会員		14,300円/人	11,550円/人
賛助会員		28,600円/人	23,100円/人
非会員		42,900円/人	34,650円/人

※開催日前日の正午までにキャンセルのご連絡をいただけない場合、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきます。

お申込み要項 WEB申込受付中！

静岡経済研究所 経営セミナー 🔍 検索

- ①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。5名以上の場合は、複数にわけてお申込みいただくかHPの専用フォーマットをご利用ください。
- ②開催日の2週間前をめぐりに、連絡担当者様のメールアドレス宛に『invoX』より「参加証」と「請求書」をお送りします。

※郵送をご希望の方はセミナー担当までご連絡ください。

★諸般の事情により、日程・内容が変更または開催が中止となる場合がございます。

当研究所 HP・SNS もぜひご覧ください！

★メール到着後の「請求書」「参加証」ダウンロード方法はこちら▼



check!



📄 参加申込書 (8/21 交渉・説得術向上)

貴社名	業種		電話
ご住所	〒		FAX
会員区分 (いずれかに○)	維持会員	賛助会員	非会員
連絡ご担当者 メールアドレス (必須)	連絡ご担当者 (所属・氏名)		
ご参加者氏名	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	

・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
 ・当所では、個人情報の保護に関する法律（2003年5月30日法律第57号）に基づき、セミナーにお申し込んだお客様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ（http://www.seri.or.jp）「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750