

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！～
〈プログラム〉

【1】交渉に対して苦手意識がある！

- ・交渉相手を言葉で打ち負かすことに、抵抗感がある
- ・“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

- ・ビジネスは交渉の連続、交渉上手になってビジネスで成功する
- ・交渉の基本を学べば、誰でも交渉がうまくなる！

【3】交渉・説得の基本を理解する

- ・お互いが抱えている問題を、話し合いで一緒に解決する
- ・勝ち負けではなく、WIN-WINに徹すれば、戦わずして勝てる
- ・自分の主張ばかりでは、相手は受け入れないという事実

【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
- ・交渉は今回だけでない、次につながる信頼関係を築く
- ・聞き上手になることが、交渉で優位に立つ最大のポイント

【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
- ・PREP法で話を組み立てれば、論理的な交渉・説得ができる
- ・DESC法で交渉・説得すれば、あなたの主張をどんどん通せる

【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
- ・交渉プラン5原則に沿って、綿密な交渉プランを立てる
- ・バトナとゾーパ、アンカリング効果など、実践テクニックを使う

【7】まとめと決意表明

- ・相手との良好な関係を保ったまま、交渉・説得できるようになる
- ・今日学んだ交渉・説得テクニックをすぐに試したくなる！