

楽しく学ぶ！ビジネス交渉力

～交渉力を高めて、自分もHappy相手もHappy～

「交渉は苦手だ」「できれば交渉をしたくない」と思っていませんか？ そんな人はこの講座で、交渉力を楽しく学んでいきましょう。ビジネスの世界では“交渉力”が欠かせません。お客様に営業する時も、上司から承諾をもらう時も、クレーム対応する時も交渉力が必要です。この講座では交渉の基本戦略を学び、相手にとっても自分にとってもHappyになるような交渉を学んでいきます。

※参加者特典として、「BasMos 社会人基礎力診断」を無料提供いたします。
(セミナー当日にご案内します)

—CONTENTS—

1. 交渉力を高めるコミュニケーション技法

- (1) 3種類のコミュニケーション
- (2) アサーティブコミュニケーション

2. 知らないと怖い！交渉戦術

- (1) さまざまな交渉テクニック
～アンカリング・善人悪人・最後通牒～
- (2) 交渉に使われる心理法則
～返報性の法則・一貫性の法則～

3. 交渉戦略の基礎知識

- (1) 交渉相手は敵ではない
- (2) ゼロサム型からプラスサム型へ

4. 交渉ゲーム（ミニ演習）

- (1) 交渉準備
- (2) 交渉ゲーム

5. 交渉力まとめ

- (1) win-win から Happy- Happy へ
- (2) 研修のまとめ・振り返り

開催日時	新潟会場 令和6年9月3日（火）	長岡会場 令和6年9月4日（水）
	10時00分～16時30分	
会場	経協会館3階ホール 新潟市中央区川岸町1-47-3 (新潟県経営者協会)	ホテルニューオータニ長岡 長岡市台町2丁目8番35号 (長岡駅東口)

講師 合同会社夢をカナエル 代表社員 福島 正人 氏

10年間の銀行勤務を経て、2004年に独立。企業研修の人気講師として活躍している。2013年度中小企業診断シンポジウムで、中小企業診断協会会長賞を受賞。東洋大学大学院講師も務める。



受講料	一般 15,400円 (1名・消費税込) 会員会社 8,800円 (1名・消費税込)
申込方法	下記申込書にて FAX (025-267-2310) または ホームページ (https://www.niigata-keikyo.jp) よりお申し込みください。 ※受講票は発行いたしません。定員に達し、受講できない場合はご連絡いたします。
定員	・新潟会場 60名 ・長岡会場 30名 定員になり次第締め切ります。
申込締切日	令和6年8月27日(火) ※受講料は土日祝祭日を除く開催日2日前までに納入願います。 ※お申込み後のキャンセルにつきましては、土日祝祭日を除く開催前日の正午以降の取り消し(欠席を含む)はキャンセル料として受講料の全額を申し受けます。その場合、資料等を後日送付いたします。詳細は新潟県経営者協会のホームページをご覧ください。
振込先	口座名:「一般社団法人 新潟県経営者協会 (シャ. ケンケイシヤキョウカイ)」 第四北越銀行・白山支店 普通預金No.0173179 大光銀行・新潟支店 普通預金No.314069 ※申込後、請求書をお送りいたします。 ※振込手数料は貴社にてご負担をお願いいたします。 ※領収書は発行いたしませんので、必要の場合はご連絡ください。
備考	・昼食の用意はございません。 ・新潟会場は駐車場がございませんので、近隣の有料駐車場(陸上競技場、新潟市役所等)をご利用ください。長岡会場の駐車場も有料でご利用いただけます。
お問合せ	(一社)新潟県経営者協会 事務局 TEL (025) 267-2311

(一社)新潟県経営者協会 行 FAX (025) 267-2310

第617回管理監督者能力開発セミナー申込書

会社名			
所在地	(〒)		
ご担当者	お名前	所属・役職	
連絡先	TEL:	FAX:	

参加者氏名(フリガナ)		所属・役職	参加会場(○印)
1	()		新潟・長岡
2	()		新潟・長岡
3	()		新潟・長岡
4	()		新潟・長岡
5	()		新潟・長岡

受講料のご送金方法 (下の□に☑チェックしてください)

☐ 回数券 ☐ 銀行振込 ☐ その他

ご記入いただいた個人情報は、本セミナーに関するお申込者様への連絡、受付やセミナーの運営のために利用いたします。また、今後各種セミナーや当協会の事業等に関する情報をお届けするために、利用することがございます。なお、ご本人から同意を頂いた場合、または法令に基づく場合を除き、お預かりした個人情報を第三者に提供することはありません。