

ネゴシエーション実践講座



講座概要

交渉は勝ち負けではありません。本講座では、お互いが納得できる「賢明な合意」を目指す合意形成のプロセスを学びます。表面的な駆け引きではなく、良好な関係を保ちながら適正な利益を確保できる交渉力を身につけましょう。

こんな方にお勧め!

- ✓ 無茶な要求をつい吞んでしまい、いつも損をしていると感じる方
- ✓ 良好な信頼関係を壊さずに、お互いが納得できる条件や価格で合意したい方
- ✓ その場のトークスキルに頼らず、体系的な交渉術を身につけたい方

講座のポイント

- ✓ 「勝ち負け」ではなく「Win-Winの関係」を目指す交渉術
- ✓ 交渉の勝敗を分ける「徹底した事前準備(交渉戦略の立案)」
- ✓ 相手の真意を引き出し、問題を共有する「ヒアリング術」
- ✓ 心理的アプローチ・行動経済学を応用した「実践テクニック」

利害関係が対立する相手と話し合い、お互いが納得できる「落としどころ」を見つけ、お互いにとって有利な合意形成を目指します。これはAI時代に真に人間に求められるスキルの一つです。



講座の詳細な内容は、
KEN'sマーケティングの
Webサイトからご確認
いただけます

<https://www.kensmktg.com>