

Negotiation Skill-up

交渉、折衝術向上 トレーニング 公開セミナー

「ネゴシエーション・スキルアップ(交渉・折衝術向上)」トレーニングの概要は以下の通りです。日本市場における交渉場面の問題点を事例に、戦略的な交渉術を学びます。

＜ トレーニング内容の概要 ＞

1. 営業場面にフォーカスし、効果的に目標達成する交渉とは

アールアンドケイの「ネゴシエーション・スキルアップ」トレーニングは、営業場面における効果的な交渉術に焦点を当て、営業担当者の営業目標の達成を効果的に実現するため、まず達成目的を明確にしたうえで、どのように顧客と折衝を行っていくかの事前の計画作りと、相手の人間性に合わせた現実的適切な対応方法を学びます。

2. 交渉は、営業プロセスのそれぞれの段階で必要なスキル

交渉は、営業活動の最終段階で行われるものではなく、営業プロセスのそれぞれの段階で必要となる重要なスキルです。もし営業スタートの時点からネゴシエーションをしようとするなら、まず購買側の興味、関心事を明らかにすることです。そうすれば、さらに創造的な解決策を生み出すことができます。

交渉は、一方が勝ち他方が損失を被るというものではありません。あなたの製品やサービスが、顧客のビジネスに価値をとということを顧客が認めてくれるようにすることが目的です。

3. デモンストレーションを通じて、トレーニング後の実際場面に生かせる

そして売り手側、買い手側が相互に納得し、満足できる成果が得られる交渉術をチームに分かれてデモンストレーションすることにより、交渉時の重要なポイントと、どのような問題点があるかを理解します。折衝・交渉場面における売り手、買い手の心理的な変化を理解して、トレーニング後の現実場面において利益を確保し、最大成果が得られることを目的としています。

4. 交渉準備シート

有利な(望ましい)交渉成果を上げるための準備シートがあります。研修ではこのシートの活用方法を紹介し、研修後はこのシートを社内で有効に活用していただけます。顧客が損失を被るビジネスでは、顧客からの反復受注は期待できません。今回の案件でお互いが満足できる帰結が得られるためには、どのような準備が必要なのか？

5. 参加費用

お一人様 11万円(消費税別、昼食代含む)

6. 公開セミナー実施要領

2日間コース 午前9時～午後5時(両日とも)

会場は、後日ご案内します(東京駅周辺か、新宿の予定です)。

< トレーニング・スケジュール >

1日目

ゼロサム交渉

- ・ ネゴシエーションの構成要素
- ・ ネゴシエーションのロードマップワークショップ
- ・ 交渉の枠組み
- ・ 顧客の関心事とその判断基準
- ・ 有利な説得方法と交渉術

2日目

- ・ ケーススタディ-2 困難な相手との交渉術
- ・ 効果的交渉戦略
- ・ 交渉計画 ワークショップ
- ・ ケーススタディ-3 デモンストレーション
- ・ まとめ

7. お問い合わせ

株式会社アールアンドケイマーケティング

〒185-1030 東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワーN30F

Tel: 03-5326-3147 Fax: 03-5326-3001

Mail: info@randkmarketing.jp