

交渉力研修

【目的】

1. 交渉の基本プロセスを知る
2. 相手との相互理解/相互満足/相互納得を最大限に実現させるための交渉スキルの習得

【対象】

- 販売、営業等の業務を担当し、顧客とのリレーションを深め顧客対応力を向上させたい方
- あと一步のクロージング力をつけたい方

【プログラム案】

時間	内容	進め方
0 : 00	■ オリエンテーション ・本研修の目的と意義	講義
適宜休憩	■ 相手に納得してもらう方法とは？ ・「交渉」について ・ワーク「オレンジの取り合い」 ・交渉の種類 ・交渉の考え方	講義 ワーク ディスカッション
昼休憩	■ 相手に信頼されるコミュニケーションスキルの確認 ・コミュニケーションサイクル インプット→考察→アウトプット	講義 ワーク
適宜休憩	■ 相手に信頼されるコミュニケーションスキルの確認 ・分かりやすい伝え方 ・話し方の工夫 ・相手の納得を引き出す応酬話法 Yes But法、質問法、ブーメラン法、実例法ほか	講義 ワーク
7 : 00	■ 交渉ワーク「マンションの売買」 ■ 交渉トータルワーク ①事例配布 ②交渉方法検討 ③交渉実施 ④振り返り	ワーク ロールプレイング
	■ 質疑応答・まとめ	