

交渉準備・交渉実践の7ステップを理解する 1万件の交渉実績 価格交渉の極意 元商社マンが伝える

価格交渉の結果次第で、企業の将来が左右される時代になってきました。原材料などのコスト上昇分の価格転嫁や賃上げの原資を確保するための値上げはできていますでしょうか。厳しい取引先との価格交渉で、苦勞されている会社も少なくありません。

このセミナーでは、交渉の基本から準備、そして実践までのプロセスを効率よく学ぶことができます。

“価格交渉のポイントは価格以外にある”など、様々な視点から実際のワークを交えながら交渉のコツを習得する機会としてご活用ください。

受講料
無料

定員
50名

定員になり次第
締め切ります

日 時

令和7年

12月9日 火 14:00▶16:00

場 所

彦根商工会議所 4階(彦根市中央町3-8)

講演内容

交渉準備の7ステップ

- 1 交渉チームの結成
- 2 状況の把握
- 3 目的の明確化
- 4 目標の設定
- 5 選択肢の作成
- 6 BATNA(決裂時の次善策)の準備
- 7 交渉シナリオの作成

交渉実践の7ステップ

- 1 本音を引き出す傾聴法
- 2 本音を語らせる質問法
- 3 信頼関係の構築
- 4 強みとニーズの組合せ
- 5 選択肢の提案戦略
- 6 交渉戦術・心理交渉術
- 7 交渉合意

価格交渉の極意

- 1 価格交渉の3つの基本
- 2 価格交渉の3つの実践ポイント
- 3 プラスαの提案
- 4 価格以外の価値



お申込方法

右記の二次元コード
よりお申込ください。

(当日に発熱や体調不良の場合は、
ご来場をお控えください)



下記ウェブサイトからの申し込みも可能です。

講 師

株式会社ビジネス交渉戦略研究所代表取締役
ビジネス交渉コンサルタント®

生駒 正明氏

1986年慶應義塾大学商学部卒業。同年丸紅株式会社に入社。国内外で約1万件の交渉に携わる。33年間の商社勤務を経て独立。総合商社の現場で培った交渉力に心理学的アプローチを加えた独自の「交渉準備の7ステップ」を体系化。交渉力強化により、企業の売上アップ・利益改善を実現するビジネス交渉の研修やコンサルティングを展開中。商社時代にライセンスを取得した元プロボクサーでもある。主な著書に『なぜかうまくいく交渉術』等



お問合せ先

彦根商工会議所

TEL 0749-22-4551

E-mail seminar@hikone-cci.or.jp

F A X 0749-26-2730

https://www.hikone-cci.or.jp/