

Win-Winな関係を目指す!

交渉力セミナー

企業間、対お客様、会社と労働組合、部署内等様々な場面で
行われる“交渉”勘所は相互の利益が最大となるよう合意
をすることで、お互いが満足でき、長期的にWin-Winな関係
を構築するところです。本セミナーでは、交渉の効果を左右
する戦略策定力、交渉手法を交渉ケースを基にロールプレ
イを取り入れながら身に付けてもらいます。

日時

令和5年 **5月26日(金)**
9:30~16:30

会場

ウインクあいち

(愛知県産業労働センター)

あいち労働総合支援フロア(17階)セミナールーム
名古屋市中村区名駅4丁目4-38

受講料

12,000円(消費税込)

講師

株式会社社会人大学
マネージャー兼講師

袖山直之氏



《 講座内容 》

1 交渉力が必要な理由

演習

- 多種多様な交渉相手に対応するために
- 交渉に不可欠なスキルとは

2 交渉相手の心理状態の把握と、留意すべき基本条件

演習

- 心理、思考状態を踏まえた対応力を実現する基準とは
- 意見対立が起きた時の交渉環境の作り方

3 交渉の効果を左右する戦略策定力、交渉手法

演習

- 交渉前の戦略視点の活用が合意を近づける
- 対面時、交渉時、クローズ時に実践すべき手法とは

4 意見対立を緩和させる手法

演習

- 納得を積み上げ合意を得るために
- 応酬話法が意見対立を合意へ進展させる

5 研修のまとめ

受講ご希望の方は、下記申込書に必要事項をご記入の上、郵送又はFAXにてお早めにお申し込みください。また、ホームページからもお申込みいただけます。後日、受講証、連絡事項、受講料振込用紙等をお送りします。なお、お申し込み後2週間を過ぎても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記連絡先までご確認ください。

お申込み
お問合せ

公益財団法人 愛知県労働協会 労働教育グループ 〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目4-38 (ウインクあいち17階)
TEL.052-485-7154 <E-mail> bunka@ailabor.or.jp <ホームページ> https://ailabor.or.jp

交渉力セミナー 受講申込書

J6

お申込みは切りとらずA4のままFAXでお送りください。FAX.052-583-0585

受講者氏名	フリガナ		連絡先及び連絡先住所 (勤務先・自宅) ○印をつけてください	
			住所 〒	TEL(日中連絡のつく番号をご記入ください)
	性別	年齢 歳		
	フリガナ		会社名/団体名	連絡者氏名
		愛知県労働協会からメールマガジンの配信について (希望する・希望しない・登録済み) ○印をつけてください		
性別		年齢 歳	<E-mail>	

※受講申し込み頂きました個人情報(氏名・住所等)は、お問い合わせや案内文書の送付、返信、本人確認のためのみに使わせて頂きます。これらの目的以外には、一切使用しません。(協会個人情報保護規程第4条に基づき取り扱います。)

【主催】公益財団法人愛知県労働協会

【後援】愛知県・愛知県労働者福祉協議会