

交渉力 セミナー

日時

令和6年

8月23日 金

9:30~16:30

～Win-Winな関係を目指す!～

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。

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



お申込み

FAX(受講申込書)又はホームページ
<https://ailabor.or.jp/rodo/> から
 お申込みください

*後日、受講票兼連絡票等をお送りいたします。お申込み後、2週間を過ぎても
 受講票兼連絡票が届かない場合は、お手数ですがご連絡ください。

お問合せ

キャリアサポートセンターあいち(労働教育)
 (公益財団法人愛知県労働協会)

TEL.052-485-7154 (E-mail) bunka@ailabor.or.jp

講義内容

1 交渉力が必要な理由

- ◆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 **演習**

2 交渉相手の心理状態の把握と、留意すべき基本条件

- ◆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 **演習**

3 交渉の効果を左右する戦略策定力、交渉手法

- ◆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 **演習**

4 意見対立を緩和させる手法

- ◆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 **演習**

5 研修のまとめ

令和6年度「交渉力セミナー」受講申込書

J15

FAXでのお申込みはA4のまま切りとらずお送りください。

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	フリガナ 連絡者 氏名
	性別	年齢 歳		

※ お申込み頂きました個人情報(氏名・住所等)は、お問合わせや案内文書の送付、返信、本人確認のため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

愛知県労働協会労働教育グループ
 LINE公式アカウント

セミナー情報をお届け!
 友だち追加はこちら

