

営業先でも会社内でも即役立つ

# 商談上手になる

## 商談に必要なコミュニケーションスキルを磨き 相手の納得を獲得する

# 秘訣

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。交渉を苦手とする最大の理由は“商談に勝つ＝自分に有利な条件を認めさせる”という勘違いしていることです。本当の意味での“商談に勝つ”とは、お互いの利益が最大になる落とし所を探って合意することであり、その結果として両者が満足し長期的な互惠関係(Win-Win関係)を構築することなのです。本セミナーでは、社内外に対し自信を持って商談・交渉に臨み成功へと導くノウハウをお伝えします。

### － 講座内容 －

- 1. 商談(交渉)の目的は「勝つ」ことではない!**  
・駆け引き型交渉と原則立脚型交渉 等
- 2. うまく交渉を進めるための事前準備**  
・交渉に臨むための論理構築  
・交渉ミッションの設定、目標の設定 等
- 3. 商談・交渉のコミュニケーション**  
・商談交渉の導入  
・相手との座席位置関係 等
- 4. 交渉の注意点**
- 5. まとめ**

日時 平成30年 **8月24日(金)**  
13:30～16:30

会場 **ユースパル(秋田県青少年交流センター)**  
秋田市寺内神屋敷 3-1 (TEL 018-880-2303)

受講料 会員：1,000円 / 非会員：2,000円  
(テキスト・消費税含むお一人様分)

### 【申込方法】

下記申込書に記入の上、FAXで8月17日(金)までにお申込ください。(定員70名)

受講料は予め下記の口座にお振込ください。

後日「参加証」をFAX致しますので、「参加証」を当日ご持参ください。

○秋田銀行 本店(普) 458643 または

○北都銀行 本店(普) 329878

**主催** 公益社団法人 **秋田南法人会**

秋田市卸町3-6-3 秋田卸センター別館内  
TEL 018-866-2630 FAX 018-866-2631



### ◆ 講師 ◆

ナレッジフォース・パートナーズ 代表

ふじわら たかゆき

**藤原 敬行 氏**

### 【プロフィール】

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア会社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

## 8/24(金)「商談上手になる秘訣」受講申込書

(公社)秋田南法人会 行き：018-866-2631

申込日 ( H30 . . )

住所	〒		
会社名	(TEL . . . FAX . . . )		
参加者名	<input type="checkbox"/> 会員	<input type="checkbox"/> 非会員	

お申しいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会活動のためにのみ利用させていただきます。