

交渉力／ロジカルシンキング基本研修

これまでの自身の営業活動を分析しながら、これからの営業に必要な交渉力とメンタルアティチュードを実践的に身に付けます。

ねらい

どのような場面でも自信をもって営業活動および交渉力が発揮できる交渉力を養成します。

研修の目標

1. 基本的な交渉力／ロジカルシンキングが自然に身に付きます。
2. 営業・交渉場面での自己の強み／弱みを理解します。
3. トレーニングを通じて交渉力向上のヒントをつかみます。

研修参加の結果として

1. 交渉力を構成する要素とそのチェックポイントがつかめます。
2. 交渉場面での強みを伸ばし、弱みをカバーするヒントが得られます。
3. 自身の個性を生かした交渉力の基礎を固めることができます。

進め方

参加者同士でお互いの交渉スキルをチェックし、チームによる相互学習方式を取りながら進行します。

講義⇒グループ討議⇒演習⇒発表⇒見直しを通して、セミナー中にも自身のスキルの進歩・変化を実感することができます。

スケジュール

	9:00～12:00	13:00～17:00
1日目	1. オリエンテーション ・研修のねらいと進め方 ・なぜ今、交渉力なのか ・ロジカルシンキングの考え方 2. 交渉スキル概論 ・交渉力とは ・交渉力の構成要素 ・交渉のパワーバランス	3. 交渉する相手を見極める ・自己のコミュニケスタイル分析 ・グループ討議 ・相互コメントと振り返り 4. 総合演習 ・アクティブリスニング演習 ・アサーション演習 5. まとめ

☆ スケジュール(プログラム)はご要望に合わせてカスタマイズが可能です。