

令和4年度

生産性向上支援訓練
オンライン オープンコース

オンライン開催

コース名称

ビジネス現場における 交渉力

受講料
3,300円
(税込)

コース番号：063-136

実施機関：パナソニックエレクトリックワークス創研（株）

本訓練は、厚生労働省の人材開発支援策として実施しています。政府の新型コロナウイルス感染防止対策に係る基本的対処方針に則り、開催します。

日時

2022年8月26日(金)

9時30分～16時30分

※開始10分前までにミーティングに参加してください。

会場

Zoomによるオンライン講座

申込締切

2022年8月5日(金)

定員

12名（最小催行人数6名）

対象者

初任層

コース内容

営業やサービスを提供する現場での対応力は、必要なビジネススキルの習得によって高まる対応能力であり、本コースでは現場の第一線で活躍が期待される社員がもつべき交渉スキルを習得します。

<講師>

山本 秀幸

(やまもと ひでゆき)

パナソニックEW創研（株）
客員講師



株式会社エムエム総研の営業担当として、新規顧客向け営業、既存顧客向け営業に従事。

その後、外資系人材コンサルティング会社の研修事業部責任者として、教育研修サービスの提案営業、研修講師に従事。

研修講師としては、営業研修、コミュニケーション研修、キャリアデザイン研修、リーダーシップ研修などの実績多数。

オンライン研修受講準備と環境

- 最新版のZoomインストールおよびパソコンの環境設定を事前に完了してください。
- 安定した通信ができるインターネット回線で受講してください。
- カメラ、マイク、スピーカー付きパソコン（外付け可）で受講してください。

受講までの流れ

- 受講に必要なID・パスワードは、受講料の入金確認後に申込担当者へメールでお知らせします。
- テキストは訓練開催日の前日までに申込担当者へ郵送します。
- 訓練開催日は通知されたミーティングID・パスワードを使って10分前までにミーティングに参加してください。
- ミーティングに参加する際は受講申込書に記載の氏名で入室してください。

ビジネス
ネゴシエーション

- 交渉の考え方
- 交渉構造の2類型
- ソーシャルスタイルを活用した、交渉

BATNA (Best
Alternative
to Negotiated
Agreement) を
想定した交渉術

- 着地点の判断
- パワーバランス
- 過去の交渉を振り返る

交渉戦略

- 交渉戦略ストーリーの構築
- 交渉戦略をたてる【演習あり】

* 助成金を申請される場合の訓練コースの名称は、「生産性向上支援訓練（ビジネス現場における交渉力）」と記入してください。

* 本コースを受講いただく際は、「同時双方向通信向上による生産性向上支援訓練利用規約」への同意が必要です。以下URLより利用規約をご確認ください。
<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003oj65.pdf>

* ZoomおよびZoom（ロゴ）は、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

主催：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構
東京支部 生産性向上人材育成支援センター

<ホームページ><https://www.jeed.go.jp/location/shibu/Tokyo/seisansei/index.html> <お問い合わせ先TEL>03-5638-2791

