

交渉力向上研修

お互いが納得できるWin-Winの関係構築をはかり
目的達成に向けて最善の成果を導き出す。

お客様との商談や、取引先と納期や契約条件について折衝したり、社内で予算やスケジュールを調整したり、ビジネスの現場では絶えずさまざまな交渉が行われています。説明や説得の場面で相手の同意や納得を効果的に得るために、折衝力・交渉力は欠かせないものです。

この研修は、折衝力・交渉力の重要な要素は相手に信頼される態度であることへの理解を図り、折衝・交渉の事例研究を活用して進めます。相手との良好な関係を維持しながら対立した事柄に対してお互いの合意を形成するために必要なコミュニケーションのノウハウやスキルを習得します。

講座日程と受講者募集

開講日時：2016年 **7月20日(水)** 午前9時30分～午後4時30分

受講対象：中堅社員～リーダー～管理者

営業・販売・サービス担当者、コミュニケーションのスキルアップをめざす方

受講料：5,000円(消費税込)

募集人数：15名

会場：庄内産業振興センター 研修室

講師：會田慶宏氏 [㈱日本マネジメント協会]

申込締切：7月12日(火)

申込方法

裏面の「受講申込用紙」に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。
インターネットホームページでもお申し込みができます。

