

○研修のねらい

1. 交渉を有利に運ぶための心理アプローチのしかたを知る。
2. 相手との距離感を縮めるために印象をコントロールする方法を学ぶ。
3. 対人好感度をたかめるためのコミュニケーションの方法を学ぶ。
4. 交渉前に事前にやるべきことについて理解を深め、実際の交渉を有利する方法を学ぶ。

○対象者：若手～中堅営業担当者（経験2年～10年）

○特徴

弊社オリジナルテキストを使用しますが、カリキュラムおよびテキストを御社用にカスタマイズすることができます。

○適正受講人数（MIN～MAX）：20名（3名～50名）

○日数：標準1日（2日へのカスタマイズ可能）

○研修カリキュラム（標準1日コース）

時間	1日
午前	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 理解促進討議 「交渉に役立つ心理学」</p>

午後	<p>2. 自己診断ツールと相互啓発 「印象操作：相手との距離感を縮める方法」</p> <p>3. 課題討議 「交渉の準備：交渉前にやるべきこと」</p> <p>4. 課題討議とロールプレイング 「交渉の実際：実際の場面でやるべきこと と 効果的な質問」</p>
	<p>5. チーム対抗ロールプレイング実習 「価格交渉面談」 ※作戦ミーティング ※グループ対抗ロープレ</p>
	まとめ