

交渉力向上研修

セミナー番号

9288

ビジネスでは交渉を必要とする場面が数多くあります。社内では上司・部下・同僚と、社外では取引先・顧客などとの交渉はもちろん、プライベートにおいても日常的に様々な場面で交渉を行っています。交渉は自分の希望を押し通すだけでもうまくいきませんし、相手の都合をそのまま受け入れるわけにもいきません。両者が(現実的な)納得ができるWin-Winな関係を築くためには考え方と準備のプロセスが重要です。

本セミナーでは交渉・折衝のノウハウを学び、ケーススタディを通して、より実践的に、より深く交渉のエッセンスを身についていただきます。

I. 交渉の基本は立場と利害を切り分けること

- ・利害のすべてが対立するとは限らない
- ・一致しない利害に対応する5つの切り口

II. 関係構築に必要な自分と相手の情報整理

- ・相手の不満感情を分析する
- ・自分と相手の情報を整理するフレームワーク

III. 事例に学ぶ交渉の例

- ・交渉の実践事例① クレーム対応編

- ・交渉の実践事例② 意見相違への対応編

IV. Win-Winを築く交渉を実践してみましょう！

- ・実践ワークで体感してみましょう
- ・ワークの振り返りと解説

V. 本研修の内容を活かすために

- ・交渉は社内でも大いに活用できる
- ・本研修のまとめ

講 師

株式会社 Smart Presen
代表取締役

しんみょう ふみのり
新名 史典 氏



日 時

2026年11月20日（金）

13:00～17:00

(受付は12:40より開始)

会 場

大阪梅田池銀ビル 12階ホール
大阪市北区茶屋町18-14

1997年 大阪府立大学大学院 農学研究科博士前期課程修了。同年サラヤ株式会社に入社し、技術営業とマーケティング業務に従事。営業統括部長、商品開発本部商品企画室室長、同本部商品開発部長を歴任。2011年 株式会社Smart Presenを設立。年間280本以上の研修・セミナーを手掛け、受講者からは「わかりやすい」「体験談が豊富」「おもしろい」と定評がある。

受講料

特別法人会員	7,700円
法人会員	13,200円
一般	22,000円

お申込方法

自然総研HPよりお申込みください。

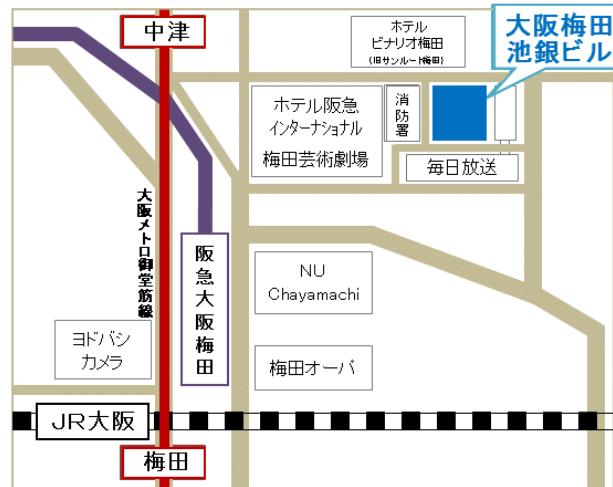
お支払方法

お申込責任者様へ請求書をお送りします。会員企業様は、原則、年会費引落し口座より「口座振替」にてお支払いいただきます。

ご注意点

- ・開催日当日の取消しの場合は、受講料を全額お支払いいただきます。
- ・会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。

◆ご提出いただいた個人情報は、本セミナー開催のため、主催者・協力者で共有させていただきます。また、受講者名簿の作成、出欠確認および弊社からの各種連絡、情報提供のために利用させていただきます。



阪急大阪梅田駅茶屋町口・大阪メトロ御堂筋線中津駅より
徒歩5分。または、JR大阪駅より徒歩10分。

※お車でのご来場はご遠慮ください。



主催:自然総研 協力:池田泉州銀行

株式会社自然総研
(お問い合わせ先 ☎072-751-3331)