

交渉力強化研修

～プレゼンスキルを向上させ「お願い営業」を脱却する～



開催日時

令和
6年

8月 23日(金) 13:30～16:30

ワイエムプレミアムビジネスクラブ会員様は

5名まで 参加費無料です。

(6名以上から1名ごと税込11,000円)

対象者

- 営業担当者など交渉する機会の多い方
- 交渉技術を身に付けて、「お願い営業」や「値下げ営業」を脱却したい方

会場

ZOOMを使った**オンライン研修**です。

内容

- 取引先だけでなく、部署間など**組織内外の交渉場面**で円滑に話しを進めることを目指す
- 対立する相手にこちらの**意図、目的を伝える**ことができるようになる
- 自信をもって対応できるスキルを習得し、**信頼できるビジネスパーソン**を目指す

講師紹介



●講師プロフィール

立命館大学経済学部卒業後、アメリカンエクスプレスに入社。加盟店営業（特に新規獲得）に従事。長野オリンピック、沖縄サミット等のプロジェクトに参加。日本国内およびマイクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。3年連続で営業成績トップ10に入り、社長賞を受賞。退職後英国University of HullにてMBA（経営学修士）を取得、現在コンサルタントとして大企業向けの研修や中小企業向け講演・コンサルティングを行っている。

●講師紹介

一番化戦略研修所 株式会社
代表取締役

高田 稔（たかだ みのる）氏

●専門分野

- 売り込まない営業力強化セミナー
- 新規開拓営業力強化セミナー
- 一番化戦略による売上アップ研修
～マーケットの視点で新たな売上を創り出す～
- 自社の強みを発掘して、すき間市場で一番になる
- 戦略マーケティングを通して市場に商品を浸透させる など

ワイエムコンサルティング 株式会社
ワイエムプレミアムビジネスクラブ 運営事務局

〒750-0016
下関市細江町2丁目2番1号原弘産ビル5階

お問合せ先

(受付時間/月曜日～金曜日 8:30-17:30)

TEL: **083-250-6411**

ワイエムコンサルティング

検索

<https://www.ymcs.co.jp>

交渉力強化研修

～プレゼンスキルを向上させ「お願い営業」を脱却する～

研修内容 ※実際の研修と一部異なる場合がございます

1. 交渉のゴールと目的を明確にする
2. ゴールと目的に基づき、相手を徹底的に知る
3. 相手の求めていることに傾聴する
4. MUSTとWANTの使い分けを知る
5. BATNA（代替案の導き方）を知る
6. 次に繋がる建設的な取り決めを行う

お申込み方法

弊社ホームページからのWeb申込みとなります。

ワイエムコンサルティング

検索

<https://www.ymcs.co.jp>

▶ **研修申込みフォームはこちら**
<https://www.ymcs.co.jp/form/entry.php>



申込み画面

研修・セミナー参加申込フォーム

①お申込み受付後、事前に受講票・テキスト・請求書などを申込責任者の方にお送りいたします。
②お申込みをキャンセルされる場合は、開催日の2営業日前までにお申し出ください。
③開催日当日のキャンセルについては、参加費を返金できませんのであらかじめご了承ください。
※お申込みにあたり取得した個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき、安全管理の徹底に努め、参加者の確認・受講票の発送などセミナー・研修に関する対応のために利用いたします。

研修・セミナー名

新入社員研修 A_【オンライン型 1日コース】_4月4日（火）開催

表示された選択肢の中からご希望の研修名をお選びください

貴社名 *

(例) ワイエムコンサルティング株式会社

郵便番号

(例) 733-0864

住所

お問合せ先

YMPREMIUM
BUSINESS CLUB
YM CONSULTING CORPORATION

ワイエムコンサルティング株式会社
ワイエムプレミアムビジネスクラブ運営事務局
TEL : 083-250-6411

▼オフィス・外出先・自宅 どこからでも受講できるオンライン研修
▼双方向参加型のグループワークやディスカッションで学習効果アップ
▼経験豊富な講師陣が疑問・質問にリアルタイムで対応