



営業先でも  
会社内でも  
即役立つ

## 商談上手になる秘訣

商談に必要なコミュニケーションスキルを磨き  
相手の納得を獲得する

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。交渉を苦手とする最大の理由は“商談に勝つ＝自分に有利な条件を認めさせる”という勘違いしていることです。本当の意味での“商談に勝つ”とは、お互いの利益が最大になる落とし所を探って合意することであり、その結果として両者が満足し長期的な互惠関係（Win-Win関係）を構築することなのです。本セミナーでは、社内外に対し自信を持って商談・交渉に臨み成功へ導くノウハウを、お伝えします。

### 開催要領

開催日時 **平成30年10月15日(月)** 13:30~16:00

会場 北海道経済センター 8階Aホール（札幌市中央区北1西2）

受講料 会員 3,000円 非会員 5,000円 テキスト代を含む  
※受講料は、当日会場で申し受けいたします。  
※無料受講券をご利用の方は当日ご持参願います。

講師 **藤原敬行氏**

定員 **各法人会40名**  
(定員になりましたら、お断りの連絡をさせていただきます。)

申込方法 裏面の申込書に記入の上、FAXで下記あてにお申し込みください。  
(公社)札幌中法人会 FAX 011-221-5107 TEL 011-221-5087  
(公社)札幌西法人会 FAX 011-241-3216 TEL 011-231-0763  
(公社)札幌北法人会 FAX 011-709-8830 TEL 011-709-8802  
(公社)札幌東法人会 FAX 011-802-6745 TEL 011-802-6744  
(公社)札幌南法人会 FAX 011-241-3218 TEL 011-251-7863

(裏面もご覧ください。)

講  
演  
内  
容

- 1 商談（交渉）の目的は「勝つ」ことではない！
  - ・駆け引き型交渉と原則立脚型交渉 等
- 2 うまく交渉を進めるための事前準備
  - ・交渉に臨むための論理構築
  - ・交渉ミッションの設定、目標の設定 等
- 3 商談・交渉のコミュニケーション
  - ・商談交渉の導入
  - ・相手との座席位置関係 等
- 4 交渉の注意点
- 5 まとめ



講師 藤原 敬行 (ふじわら たかゆき) 氏

ナレッジフォース・パートナーズ 代表

【プロフィール】

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

～ 商談上手になる秘訣 ～

受講申込書(平成30年10月15日(月)13時30分から開催)

会場 北海道経済センタービル8階Aホール (札幌市中央区北1西2)

◎ この申込書は受講票になりますので、当日ご持参ください。(改めて受講票の発行はいたしません)

会社名		○で囲む	法人会員 ・ 非会員
住所		T E L	
		F A X	
参加者名			

お願い ※申込後、参加できなくなったときは、事務局にご連絡をお願いいたします。  
※会場には駐車場がありませんので、公共の交通機関をご利用ください。