

# 交渉のプロが教える 丸くおさめる交渉術

新講座

開催日時

2024年7月4日(木) 9:30～16:30 (会場受付 9:00)

会場

金沢：石川県地場産業振興センター(本館) 第6研修室

セミナーのねらい

交渉術と聞くと「相手に負けない」「有利に進める」ということを想像しがちですが、それでは必ずしもビジネスはうまくいきません。「損して得取れ」「和を持って尊しとなす」という言葉があるように、相手も喜ぶ交渉をすることが、長く自分に利益をもたらす続けるのです。

三谷流交渉の極意のポイントはたったの3つ。これだけおさえれば誰でも交渉上手になって仕事がうまくいき、毎日が楽しくなります。ビジネスでもプライベートでも、一生使える交渉スキルを身につけたい方におすすめです。

講師

未来創造弁護士法人 代表弁護士  
未来創造コンサルティング 代表取締役みたに じゅん 氏  
三谷 淳 氏

慶應義塾大学在学時に司法試験に最年少合格。国家賠償訴訟に勝訴するなど大きな裁判で実績を上げるが、裁判で勝つことより裁判にならないようトラブルを予防することの大切さに目覚める。その後、契約・交渉の分野を徹底的に研究し、現在は「日本一裁判しない弁護士」と呼ばれ全国に約150社の顧問先企業のトラブル予防を支援している。



## セミナーの主な内容

### 【午前】「丸くおさめる交渉の技術 基本編」

1. 相手が喜び自分も得する交渉をしよう
  - ・ハーバード流、ユダヤ式の交渉がうまくいかない理由
  - ・【ワーク】交渉と聞くとどのような場面を思い出しますか？
2. 交渉は事前準備が8割
  - ・事前準備で調べておくべき5つのこと
  - ・ファーストコンタクトが勝負を分ける
  - ・【ワーク】初めて会う交渉相手に、あなたは何を聞きますか？
3. 交渉成立は早い方がいい
  - ・返事はすぐにする
  - ・期限の大切さ
  - ・かけひきをしない
  - ・【ワーク】条件を小出しにする交渉と、かけひきをしない交渉を比べてみよう
  - ・将来のことだけを話す
4. バトナを制する者は交渉を制する
  - ・バトナの意味と重要性
  - ・【ワーク】設例を使ってバトナを用意しよう



### 【午後】「丸くおさめる交渉の技術 実践編」

1. 利他の交渉
  - ・感情の動物～人は合理性だけでは動かない～
  - ・感情論より勘定論
2. 落としどころの見つけ方
  - ・相手のバトナと自分のバトナ
  - ・【ワーク】設例を使って相手から見える景色を想像しよう
3. 交渉は成立しないときもある
  - ・相手が譲歩してくれない時の対処法
  - ・上手な断り方
  - ・クレーム処理の注意点
4. 伝える内容より伝え方
  - ・聞くことは最大の譲歩（相手の話は全部聞く）
  - ・IT全盛時代の交渉術（リアル最強の法則）
  - ・【ワーク】まずは相手の話を聞いてみよう
  - ・【ワーク】相手の話を聞きながら、相手をたくさんほめてみよう
5. 上手な交渉のために必要なたった3つのこと
  - ・スピード決着を図る
  - ・相手の期待値を飛び越える
6. 交渉が上手になると人生がハッピーになる理由

&lt;他&gt;

### ■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Webでのお申込み」

### ■参加費(税込)

会員 1名 22,000円  
非会員 1名 41,800円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

お申込み・詳細はこちらから



### ■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

