

営業マンの折衝交渉力強化研修

～相手の折衝・交渉目標を推測し、複数の対応策を準備して臨む～

売れる営業マン
スキル強化シリーズ

【研修概要】

商談は相手と当方の意思が合致して成り立つものです。そこに齟齬があると「折衝・交渉」が必要となつてきますが、通常、双方が自分の立場を主張し、駆け引きテクニックも駆使しようとします。お客さまと長いおつき合いを願うならば、両者でWin-Winへの道を考えねばなりません。そのために営業マンは、両者の事情や譲れない事項・目標を踏まえて、複数の代替案を準備することが望まれます。折衝・交渉の基本ステップを理解し、具体的折衝交渉スキルを習得します。

特長	1. 相手には相手の思い・考えがあり、当方の意志だけでは如何ともしがたいことを指導する。 2. 代替案の必要性を理解するよう、上司先輩のアイデアをもらうことも指導する。 3. くれぐれも丸腰で訪問しないことを強調指導する。		
目標	1. Win-Winの交渉の必要性を理解する。 2. 交渉の本番と事前のステップを理解し、それぞれに具体的に何をすればよいのか記述できる。 3. 相手に合わせた対応ポイントを理解し、実際に使うことができる。		
日数	1日間(ご相談に応じます)	人数	最大20名(ご相談に応じます)
対象	■ 初級・中級営業マン ■ 部下指導に悩む営業マネジャー	進行	■ 4～5名グループ編成で展開・交流 ■ 実務スキル習得中心 ■ グループ討議等で活発な情報交換

【カリキュラム例】

1日コース	
午前	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゼロサムからWin-Winへ ◇ 折衝・交渉の基本 <ul style="list-style-type: none"> ・ケース「オレンジ争奪」 ・相手には相手の言い分 ◇ 現在の交渉行動の振り返り ■ 折衝交渉の基礎基本 ◇ 交渉を支えるスキル・能力 ◇ 交渉の6つの結果と4つの領域 <ul style="list-style-type: none"> ・ケース「追加発注と値引き依頼」 ◇ 信頼を得る交渉の9ステップ
午後	<ul style="list-style-type: none"> ■ 交渉コミュニケーション強化 ◇ 「駆け引き」と「信頼」 <ul style="list-style-type: none"> ・駆け引きテクニックあれこれ ・折衝交渉の目標値の設定 ◇ 相手の行動タイプに合わせた対応 <ul style="list-style-type: none"> ・こんなお客さまにどう対応するのか ◇ 折衝交渉事を事前に予防する ◇ 交渉相手の行動タイプ別対応ポイント ◇ 相手の心情を読む切り返しトーク ■ 実践ロールプレイ ■ 事後課題の設定(行動強化)と宣言

- ◆ ベテランキャリア研修
- ◆ 研修内製化支援プログラム
- ◆ 変化対応力強化プログラム



visionseek.jp
「成果」にこだわる人材開発・育成会社
ビジョンシーク株式会社

〒534-0025
大阪市都島区片町2-2-40 4F
MAIL : info@visionseek.jp