

顧客も納得！取引がスムーズに進む

「成果を引き寄せる交渉術」



「交渉術」は社内外問わず幅広いビジネスシーンで活用できます

提案・商談

価格交渉

合意形成

社内調整

交渉力を高める3つのポイントを習得

交渉の成功確率を高める
基本理論と考え方戦略的に交渉を
進められる成果につながる
交渉スキル提案や商談を
有利に進められるWin-Winを実現する
合意形成力長期的な
信頼関係を築ける

研修修了者特典 NPO法人日本交渉協会認定「ビジネス交渉アナリスト」(交渉アナリスト3級) 取得

講師

豊富なケーススタディと実践演習で、
現場で使える交渉力を習得

星野 良太 氏

株式会社トランスエージェント
講師
特定非営利活動法人
日本交渉協会 理事

早稲田大学で心理学・カウンセリングを学ぶ。人材コンサルティング企業で教育事業の立ち上げに携わり、2020年に独立。

企業研修では交渉、ファシリテーション、コーチング、プレゼンテーションなどを担当し、多くのビジネスパーソンの成長を支援している。

NPO法人日本交渉協会Podcast番組「人をつなぐ。未来をつなぐ。トレードオンの交渉術」ナビゲーター。

主な内容

交渉には2種類ある！分配型交渉と統合型交渉

- 立場と利害・関心事
- 分配型交渉と統合型交渉

分配型交渉とは

- 交渉の前に考えるべきことは？ ZOPAとBATNA
- 条件提示は先にすべきか？ アンカリング
仕入価格の交渉事例
アンカリング
- 勝つための戦術！分配型交渉の戦術
分配型交渉の基本戦略
立場固定戦術
譲歩戦術
その他の交渉戦術

統合型交渉とは

- WinWinを実現する戦術！統合型交渉の戦術
分配型交渉と統合型交渉の違い
統合型交渉の基本戦略
統合型交渉の戦術
- 交渉における心理的ワナ！ 認知バイアス
個人の認知バイアス
集団バイアス

演習：2社間の商品売買交渉

演習：3社間の出資交渉

2027年1月21日(木)
9:30~16:30

会場 稲毛セミナールーム

受講料 会員：24,200円 消費税込(資料代含)
一般：35,200円 消費税込(資料代含)
※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

定員 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます

お申込みはホームページへ



セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所



お申込方法のご案内

01 

弊社ホームページからお申込みください。

▶ セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所



02 

お申込後、確認メールを配信（自動配信）いたしますので「@crinet.co.jp」からのメールが受信できるように設定をお願いいたします。

※確認メールが届かない場合、お申込みが当社に届いていない場合が想定されますので、お手数ですが当社へ別途ご確認ください。

03 

受講票、請求書をご連絡担当者宛にご郵送いたします。

※お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

受講料のお支払方法

自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。

請求書を連絡担当者宛にご郵送します。

※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

注意事項

- ✓ 講演の録音、録画はご遠慮願います。
- ✓ 開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。

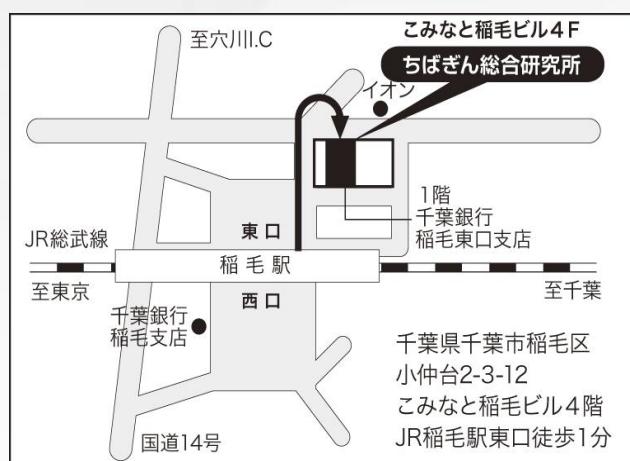
お問い合わせ先

株式会社ちばぎん総合研究所
人材育成コンサルティング部

TEL: 043-351-7430

ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございません。お車でのご来場はご遠慮ください。



弊社ホームページからメールマガジンにご登録いただくと、いち早くセミナーの予定をお届けします！ぜひご登録ください。

<https://www.crinet.co.jp/mailmagazine/>

