

ビジネス交渉力向上講座 ～交渉のコツとポイント～

先が見えない時代だからこそ、「交渉力」が今まで以上に必要になります。

デフレも終わり、物価も上昇するなか、値上げのための交渉力、価値をしっかりと伝え受注する交渉力が今ほど求められていることはありません。企業の将来をも左右するのです。

交渉の基本から準備、そして実践までのプロセスを分かりやすく、体系的に解説します。様々な視点からのワークを交えることで交渉のコツを習得していただきます。

日 時：2025年10月27日(月) 10:00～16:30(開場9:30)

会 場：前橋商工会議所「ローズ」 定 員：35名(先着順)

参加費：17,600円(お一人さま、昼食代・税込) 申込締切日：2025年10月17日(金)

このような方におススメします

- ・ワンランク上のビジネスパーソンを目指している方
- ・交渉の「合意点」を見極め、業績アップを図ろうとしている方
- ・お客さまとの良好な関係を築き、更なるレベルアップを考えている方

プログラム

1. 交渉の基本と心構え
2. 交渉準備の7つのステップ
3. 交渉実践の7つのステップ
4. 価格交渉の極意
5. クロージングのコツ



講師 株式会社ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役 生駒 正明(いこま まさあき)氏



大学卒業後、丸紅株式会社に入社。国内外で約1万件の交渉に携わる。33年間の商社勤務を経て独立。総合商社の現場で培った交渉ノウハウを「交渉準備の7ステップ」に体系化。交渉力強化により、企業の売上や利益を劇的に向上させるビジネス交渉コンサルタント®として活躍。先行き不透明な時代だからこそ、「真の交渉力が不可欠」という信念の下、ビジネス交渉の研修やコンサルティングを提供する。徹底した交渉準備の強化とロールプレイを重視した実践的な研修は高い評価を得ている。

お申し込み方法

* 右記QRコードまたは以下のURLからお申込みください。

<https://forms.office.com/r/2BmaSWri9R>

* FAXでお申込みいただく場合は本紙下部の申込書にご記入のうえ、

切取らずにそのまま送信してください。



お申込み用QRコード

申込締切日: 2025年10月17日(金)

■ 受付手続き後、ご担当者様へお電話にてご連絡、または確認メールを登録アドレスに送信します。

■ 申込締切後、受講票を郵送いたします。なお、定員によりご参加いただけない場合は、速やかにご連絡いたします。

参加費の引落し

11月7日(金)に指定預金口座から振替させていただきます。

なお、締切後のキャンセル・欠席の場合も原則、参加費を申受けます。

会場のご案内

前橋商工会議所

2階 ローズ

前橋市日吉町1-8-1

(TEL:027-234-5111)

施設の駐車場(無料)はありますが、台数(70台)に限りがありますのでご注意ください。



「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 行

FAX 027 - 252 - 1250

「ビジネス交渉力向上講座」参加申込書 (第169回)

会員	(会員番号:g)	担当者名	
企業名		電話番号	
フリガナ 参加者名		役職名	
フリガナ 参加者名		役職名	

■ ご記入いただいた情報は、本勉強会の運営のみに利用し、その他の目的で利用することはありません。

■ 本勉強会の模様は、静止画・動画等で当行ホームページ等に公開することがあります。

【お問合わせ】

群馬銀行コンサルティング営業本部内
「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 中野、小笠原

TEL : 027-254-7315

E-mail : gbkeieiclub@gunmabank.co.jp