



営業・タフネゴシエーター入門

●受講期間 2ヵ月

●受講料 11,000円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

自信を持って商談に臨むことのできるネゴシエーションのトレーニング
 さまざまなネゴシエーションの場面で使える事例を豊富に紹介
 ネゴシエーション展開プロセスをやさしく、わかりやすく実習できる
 顧客とのパートナーシップを構築するネゴシエーションの方法が学べる

※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。



●第1単元

ネゴシエーションの強さが 商談を成功させる

- ・営業活動におけるタフネゴシエーターとは
- ・難しい相手ほど重要な顧客と考えよう
- ・重要な商談ほど交渉力の差が現れる
- ・交渉でめざすゴールをどう設定するか
- ・交渉を成功させる条件づくり
- ・ネゴシエーションの基本スキルを身につける
- ・第一印象を良くすることが成功への第一歩
- ・交渉の行き詰まりを打破するテクニック
- ・お互いの利益を確保する「交渉成立ゾーン」
- ・ゲームの理論 — 「囚人のジレンマ」「ナッシュ均衡」

…他

●第2単元

ネゴシエーションの 強化トレーニング

- ・説得の5つのパターンを活用する
- ・相手をその気にさせる質問パワー
- ・アプローチ段階でのネゴシエーション
- ・商談の展開段階でのネゴシエーション
- ・商談の最終段階でのネゴシエーション
- ・手強い顧客を落とすネゴシエーション
- ・キーパーソンを落とすネゴシエーション
- ・顧客を味方にするネゴシエーション
- ・ライバルに差をつけるネゴシエーション
- ・大きな商談を成功させるネゴシエーション

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！ (すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。