# ぶぎん地域経済研究所《研修セミナー》のご案内

対象：経営者、営業部長・課長

1 万件の交渉実績　元商社マンが伝える社員を守り！会社を守る！

# ビジネス交渉力の鍛え方

先が見えない時代だからこそ、交渉力不足によって現場が疲弊し、企業が追い込まれる事態を防ぎ、更に成長させるためにも、交渉力が今まで以上に必要となります。交渉力とはコミュニケーション力であり、全ての基礎です。1 日で効率よく効果的に、社内外で使える交渉力を鍛えます。

本研修は総合商社で 1 万件の交渉をまとめた講師が、交渉の準備から実践までの手順やポイントをわかりやすく解説します。さらに、ロールプレイによって、参加者は学んだスキルの活用法を体得することができます。



## セミナー内容

**【基本と準備編】**

**★交渉思考マップ９～交渉戦略の9ポイント～**
**1. 交渉の基本**
**2. 交渉準備の7ステップ**

**✣ロールプレイ以外にもワークを適宜実施いたします**

**【実践編】**

**1. 交渉の実践ポイント**
**2. 交渉戦術トップ3**
**3. 心理交渉の3つの極意**
**4. 模擬交渉**

【日　時】**2027 年 3 月 12 日(金)　9：30～16：30**

【会　場】**武蔵野銀行本店ビル 2F「M's　SQUARE」**
＊大宮駅西口ペデストリアンデッキをご利用いただくと便利です。

研修ｾﾐﾅｰ　1 講座無料
ｻｰﾋﾞｽ詳細　⇓⇓⇓

【定　員】**25 名**

【受講料】**ぶぎん経営者クラブ会員：**22,000 円　**会員以外**：33,000 円　消費税込

**好評により継続！会員様は研修セミナーが年度毎に 1 講座無料（おひとり様）で受講頂けます**



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

慶應義塾大学商学部卒業後、丸紅株式会社に入社。33 年間で国内外
1 万件の交渉に携わり、その経験から独自の「交渉準備の 7 ステップ」を体系化。
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が特徴。
行政・金融機関などで講演多数。

## ■お申込み方法

・本申込書にご記入の上、ＦＡＸにてぶぎん地域経済研究所宛お申込み下さい。受付後、受講票等をお送りいたします。

・**メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、弊社ホームページからもお申し込みできます。**

・開催日 1 週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡下さい。

・開催当日のキャンセルは参加費の払い戻しをいたしませんのでご了承ください。

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

## ■講演の録音・録画はご遠慮願います。




・・・・・・・・・　切り離さずにこのまま FAX をお送りください　FAX：0120-54-6340　・・・・・・・・・

**ぶぎん地域経済研究所　宛**

**【研修セミナー】**
**ビジネス交渉力の鍛え方（3/12）**
**参加申込書**

**※会員様特典 1 講座無料サービス利用**
**■する　■しない**
**（どちらかに✓を入れてください）**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 貴 社 名 | | | | ご参加者 | 役職 |
| ご 住 所 | 〒 | | | | |
| ご担当者 | 部署　ご担当者　電話／FAX | | | | |
| Ｅメール | | | | | |
| お取引店 | 支店 | 会 員 番 号 | | | |

◇ご記入いただきましたお申込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。

《お問い合わせ先》　ぶぎん地域経済研究所　経営情報事業部　セミナー事務局
TEL（048）647-8484　　E-mail：bugin-club@bugin-eri.co.jp
https://www.bugin-eri.co.jp/