

【全力解説】

相手と対立しない交渉力強化研修

～互いの利益を最大化するテクニック

交渉の目的は、互いの利益の総和を最大化すること。また、交渉は、準備段階でその成否がほとんど決まってしまう。本研修では、交渉の真の目的や交渉上手な人の特徴を理解したうえで、事前準備の大切さやポイントを学んでいただきます。グループワークなども交えて、最後は、実際の交渉場面での留意点も学べるので、明日から即役立つ研修です！

対象者 ・ 社内の調整がうまくいかない方 ・ 社外での交渉・調整が多く、困っている方
 ・ 交渉に勝てないと悩んでいる方 等々

◇日時 令和7年2月6日(木)午後2時30分～午後4時45分 (休憩含む)

◇会場 ベルクラシック東京 3階セーヌ (南大塚3-33-6)

◇講師 株式会社インソース 吉田 英策 氏

◇参加会費 お一人様 会員 1,000円
 会員外 2,000円 (資料・会場費等)

※参加会費についてはお申込み受付後、請求書を発行させていただきます。
 期日までにお振込みをお願いいたします。

◇定員 先着30名 (定員に達した場合はご連絡いたします。)

◇締切日 令和7年1月24日 (金)

◇お申込み・問合せ 一般社団法人豊島産業協会
 豊島区西池袋2-37-4 豊島区立としま産業振興プラザ4階
 Tel: 03-3981-1540 Fax: 03-3983-8424
 メールアドレス: office@t-sankyo.biz



※研修終了後、新春異業種交流会を同会場で行います。詳しくは後日ご連絡いたします。

〜〜〜〜〜〜〜〜〜〜「研修シリーズ⑧」参加申込書〜〜〜〜〜〜〜〜〜〜

事業所名	電話		
	ご担当者名		
住所	従業員数		名
ご担当者 メールアドレス	資本金		円
参加者名	参加者名		

【申し込み先】 一般社団法人豊島産業協会 FAX 03-3983-8424
 メールアドレス : office@t-sankyo.biz