

学習の進め方

■ 特色

ネゴシエーションスキル向上に直結するコラムやあらゆる局面で役立つ資料も豊富です。

■ 全体の構成

交渉の骨格はほぼ決まっています。「準備—提案—討議—取引—最終手続き」となっています。本講座ではこの順にユニットを構成していきます。

交渉の場面を「製品・サービスを提供する側」と、「製品・サービスを提供される側」に限定、主に「製品・サービスを提供する側」からの表現を取り上げ、参考として「製品・サービスを提供される側」からの表現例を取り上げます。

■ カリキュラム

Book1	はじめに			交渉の原則
	1st Unit	交渉の準備	Session 1	交渉の目標を立案する
			Session 2	交渉の目標領域を設定する
			Session 3	交渉の議題を準備する
			Session 4	面会の約束を取り付ける
	2nd Unit	交渉に入る①	Session 5	交渉の基本戦略を立て、交渉相手の評価を行う
			Session 6	自己紹介をする
			Session 7	会社概要と主な製品・サービスを紹介する
			Session 8	軽い雑談を交わす
	3rd Unit	交渉に入る②	Session 9	前向きな雰囲気を作る
			Session 10	提案をする
			Session 11	自社製品・サービスを売り込む
			Session 12	相手に多く話をさせる
	4th Unit	交渉に入る③	Session 13	的確に質問をして、効果的に交渉を進める
			Session 14	問題点を洗い出し、整理する
			Session 15	交渉の落とし所を探る
Session 16			相手の提案に回答する	

英語で交渉 ネゴシエーション

5th Unit	交渉をまとめる①	Session 17	価格交渉を進める
		Session 18	合意事項をこまめに確認する
		Session 19	相手の挑発に乗らない
		Session 20	相手の Good Guy - Bad Guy 戦術を見抜く
6th Unit	交渉をまとめる②	Session 21	交渉の駆け引きに強くなる
		Session 22	交渉のこう着状態を打開する
		Session 23	交渉を効果的に運営する
		Session 24	ボディランゲージを読む
7th Unit	交渉をまとめる③	Session 25	相手の策略をかわす
		Session 26	交渉の破綻を避ける
		Session 27	チェアパーソンの役割
		Session 28	交渉をリードする
8th Unit	交渉を終了する	Session 29	詰めの交渉を行う
		Session 30	最終提案を提示する
		Session 31	覚書を交わして交渉をまとめる
		Session 32	交渉を終了する

* カリキュラムは一部変更になることがあります。