

ハーバード流「交渉学」！ パートナーシップ構築の成功確率を上げる方法論

双方向交渉術を体験型で伝授！！

- ・交渉は苦手で、自信が無い
- ・上司からの指示を取引先にそのまま伝えたがトラブルになった
- ・一所懸命頑張っているが、交渉相手に理解してもらえない
- ・自分のやり方は変えていないが、取引先の担当が変わったら交渉が上手くいかなくなった。

こんな悩みを抱える方は当セミナーにご参加ください。

今までの交渉術からワンランクアップし、交渉相手と自分の双方が満足できる Win-Win を目指し、そこに至るまでの課題解決力を体験型セミナーで習得しましょう！

【カリキュラムのポイント】

- 「交渉学」とは
- 交渉学基礎
- ケースによる模擬交渉

【講師紹介】

あいざわ まさお
相沢 正夫 氏



1972年パナソニック SS マーケティング株式会社（現パナソニック システムソリューションズジャパン株式会社）入社。情報システム部門の責任者として、社内外向けに多数の業務システム開発を担当。システム開発全体のマネジメント、及び顧客やハードメーカ、協力会社との交渉を多数実施。2008年にパナソニック ラーニングシステムズ株式会社（現パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社）へ転籍し研修講師となる。現在は、個人事業主として交渉学をはじめプロジェクトマネジメント、情報セキュリティなどを企業向けに研修講師を実施している

Web サイトはこちら

日 程

令和2年6月26日(金)14時～17時

会 場

新潟商工会議所 大会議室（新潟市中央区万代島5番1号）
※駐車場は有料となります（駐車券のサービスはありません）

定 員

会 員 限 定 20名（定員になり次第締め切ります）

新型コロナウイルス感染拡大に伴うセミナーの対応について

- ・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。
- ・参加される場合は可能な限り、マスクの持参及び着用について、何卒ご理解・ご協力をお願いいたします。
- ・受講者同士の間隔を十分確保した座席配置といたします。
- ・セミナー会場の入口に消毒液を用意しますので、会場へ入場の際は手指の消毒をお願いいたします。
- ・感染状況次第ではオンラインセミナーになる場合がありますので、ご理解・ご協力をお願いいたします。

【申込方法】下記申込書に所要事項をご記入の上、FAXまたはWebサイトからお申込ください。

Webサイトはこちらをクリック→<https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/227>

※欠席する場合は6/24（水）までにご連絡ください。

【お問い合わせ】 新潟商工会議所 経営相談課（小林・松井） TEL：025-290-4411 FAX：025-290-4421



6/26（金）「管理職セミナー」参加申込書

切り取らずにそのままFAXしてください

*業種は○で囲んでください。

新潟商工会議所 経営相談課 行（FAX：025-290-4421）

会社名		参加者役職	
会社住所		参加者名	
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他	E-mail（必須）	
T E L		従業員数	人（※パート・アルバイトを除く）

（注）ご記入頂いた情報は商工会議所及び講師の次の目的で利用いたします。受謝確認、受講者への連絡、webテストの案内・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用いたします。