

【投資先限定】納得を引き出す交渉戦略

～取引先と共に成長し、成果を上げる実践スキル～

現在、取引先に値上げをお願いする場面や、取引条件の変更について交渉する機会が増えています。しかしながら、つい譲歩してしまうということも少なくありません。

本セミナーでは、ハーバード流交渉術をベースに、日本人が陥りやすい心理の罠、日本の取引の実情を踏まえ、実践的な交渉スキルをお伝えします。

受講生同士のディスカッション、模擬交渉を通じて、価格交渉や厳しい条件交渉において必要となる高度な交渉テクニックを提供いたします。

皆様、奮ってご参加ください。

【プログラム構成】

【得られるスキル】

- 交渉の基本戦略と準備
- 交渉の心理テクニック
- 交渉前の準備
- 交渉のマネジメント
- 取引相手との信頼関係を維持しながら、有利な条件を引き出す交渉術
- 価格交渉を円滑に進めるための心理戦略
- 交渉のプロセスを管理し、優位に進める方法
- 実際の交渉現場で使えるフレーズと対話スキル

日時

2025年6月26日(木)

14:00-17:00 (受付13:30)

会場

投資育成ビル8階会議室

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料



講師

隅田 浩司氏

東京富士大学経営学部教授
慶應義塾大学グローバル・セキュリティ・インスティテュート 客員上席研究員

慶應義塾大学法学部法律学科 卒業

慶應義塾大学大学院博士課程 単位取得退学
博士（法学、慶應義塾大学）

東京大学先端科学技術研究センター特任研究員を
経て現職

書籍：『プロフェッショナルのための戦略交渉術』（日本経団連出版、2006年）【単著】、
『戦略的交渉入門』（日本経済新聞出版社、2014年）【共著】、
『リーダーシップを鍛える「対話学」のすゝめ』（東京書籍、2021年）【共著】他

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)



地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755

お申し込み方法

弊社ホームページよりお申込みください。

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、
お手続きをお願いいたします。<https://www.sbic.co.jp/seminar/>



右のQRコードからもお申し込みいただけます。

- ※ 本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。
- ※ 新型コロナウイルスの感染状況等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧(<https://www.sbic.co.jp/seminar/>)よりご確認くださいませようお願い申し上げます。
- ※ 発熱・咳・喉頭痛を含む風邪のような症状がある場合や、体調がすぐれない場合はセミナーへの参加をご遠慮いただいております。
- ※ 新型コロナウイルス感染防止対策として、咳エチケットへのご協力よろしくをお願いいたします。

オンデマンド配信について

SBIC® 投資育成セミナー 投資先限定 Online

本セミナーは、オンデマンド配信の予定はございません。

お申込み締め切り

6月25日(水)午前10時

お問合せ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永(TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。