



Mercurich Inc.

交渉力強化研修

～ネゴシエーション・スキルアップ～

概要



マーキュリッチ株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21 ちよだプラットフォームスクウェア
<http://www.mercurich.com> Tel:03-5256-8498 Fax:03-5256-8278



交渉力強化研修の狙い

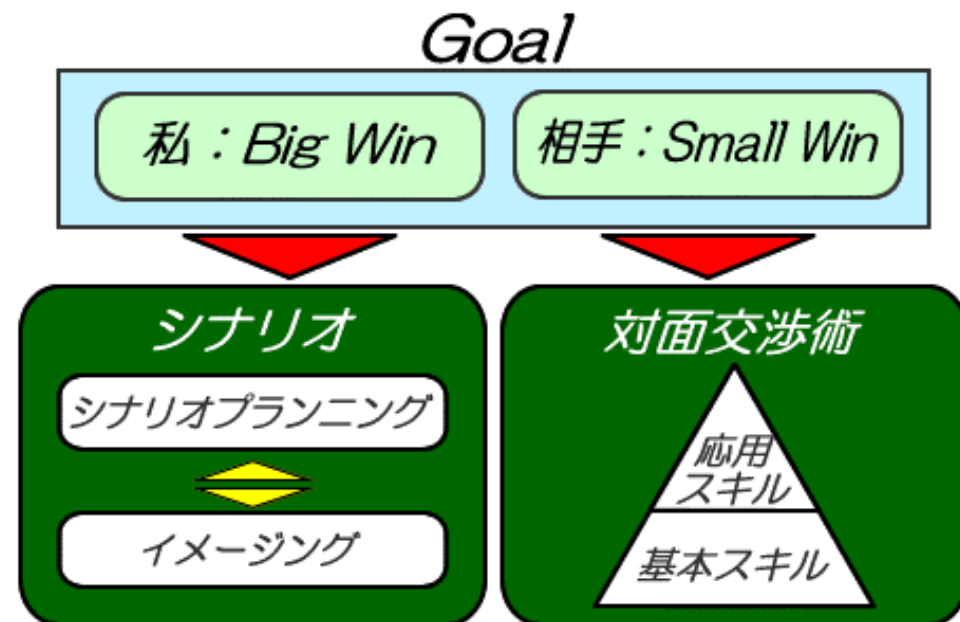
1. 『ネゴシエーション』の基本的な考え方とコンセプトを理解する
2. 実際の交渉場面で必要なスキル・テクニックを具体的なノウハウのレベルまで落として、理解・学習する
3. 演習・エクササイズを通じて、自分の現状を知るとともに、スキルの習得を図る

交渉力強化（ネゴシエーションスキルアップ）研修概要

交渉において必要な基礎知識を体系的に学び、演習を通じて実践的なネゴシエーションスキルを身につけるための研修です。

<概要>

- 交渉における基礎知識を学び、交渉の全体像を理解すると共に『何をどのように交渉するか』というネゴシエーションシナリオを練る方法と『実際の交渉をどのようにすすめるか』という対面交渉術について学ぶ。
- 論理的なネゴシエーションとともに、『交渉相手の感情をケアした（気持ちよくYesの返事をもらう）』ための交渉をおこなうための技術を学ぶ。





研修の特徴

■ シナリオとコミュニケーションの両輪を強化

研修内では、交渉力を頭を使う「シナリオ」と体を使う「コミュニケーション」に分けて学んでいきます。

交渉時に押さえておかなければならないシナリオプランの作り方を押さえ、現場で柔軟に対応できるコミュニケーションスキルの体得を行います。

■ 多彩なアウトプットシミュレーション

標準的なプログラムにおいて60%以上の時間が、アウトプット・エクササイズにあてられています。

受講生は、自分で考え、表現することを求められます。多くのパターンの演習をおこなうことにより、積極的に参加し、経験する研修になっています。

■ 即使える豊富な応用スキルを伝授

受講生から特に好評なのが、交渉における応用スキルの多様さです。

『合意点積み上げ法』『IF提案法』など全10種類。

実際の交渉で、状況や相手の性格に合わせて使い分けられる応用スキルを習得していただきます。

■ 状況に応じケースシミュレーションをカスタマイズ

交渉の状況設定は企業・部署によって大きく違うもの。

ご希望の場合は、貴社で起こりうる交渉に条件をカスタマイズして、シミュレーションエクササイズを行います。

(別途、打ち合わせ時間を要します。)

プログラムの内容

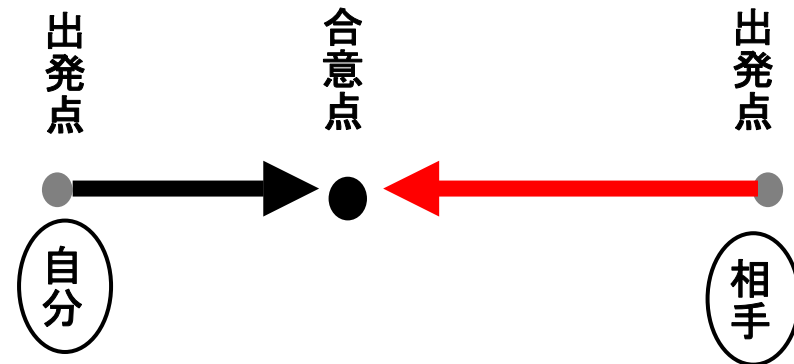
(1) ネゴシエーションの基本原則

- ネゴシエーション・スキルを学ぶ意味
- 『ネゴシエーション』とは？
- 『ネゴシエーション』の4つのパターン
- 交渉のゴール
- ネゴシエーションスキルの全体像

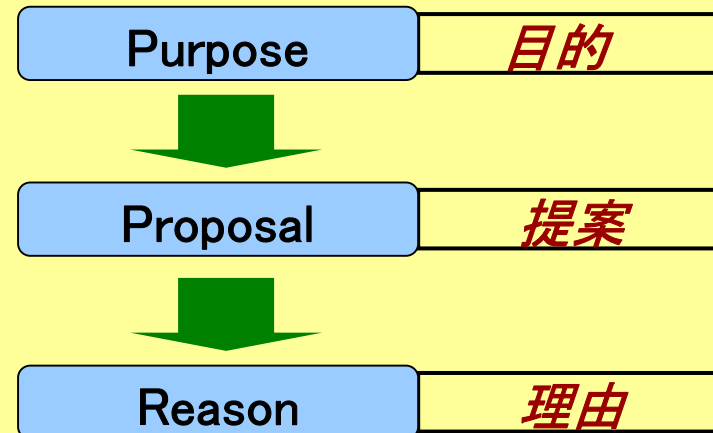
(2) ネゴシエーションのシナリオ

- 交渉の基本プロセス
- シナリオプランニングの基本
- 交渉を有利に進めるための『理由付け』
～MET理論～
- 交渉のタイミング
- Win-Winのための代替案創出策
- イメージングのポイント
- **【演習】イメージング・ゲーム**
- **【演習】シナリオプランニング演習**

ネゴシエーションの定義



シナリオプランニングの基本



プログラムの内容 (続き)

(3) ネゴシエーションにおけるコミュニケーション

- 効果的な話し方
- わかりやすく話す、印象的に話す
- 聞き方の3つのスキル
- あいづち、質問、介入
- 効果的な質問の方法
- **【演習】ヒアリング・シミュレーション**

(4) 交渉を有利に進める応用テクニック

- 議論を深化・前進させるテクニック
- 効果的な提案をおこなうテクニック
- 相手の無理・難題をかわす方法
- 相手の感情をコントロールする方法

(5) ネゴシエーショントレーニング実践編

- **【演習】総括ロールプレイング1**
- **【演習】総括ロールプレイング2**

対面交渉術

話す・
聞く

応用
スキル

基本スキル

花持たせ法、
IF提案法
etc.

演習は貴社の状況に合わせて
独自に作成可能です。

(事前にヒアリングを行わせて
いただく必要があります。)



1日研修タイムテーブル

※受講者人数や研修時間等により前後することがあります。

9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00				
イントロダクション	ネゴシエーションの基本原則	シナリオプランニング	サンプルチェック・エクササイズ	イメージング	シナリオ・プランニング・エクササイズ	ネゴ・コミュニケーション(1)①話し方	昼食休憩	ネゴ・コミュニケーション(1)②聞き方	ヒアリング・シミュレーション	ネゴ・コミュニケーション(2)応用スキル	総括ロールプレイング	質疑・応答



豊富なワークとエクササイズ

自分の頭で考え、体験し、振り返る、を徹底します。

- 過去のネゴシエーションを振り返る
- サンプルチェックエクササイズ
- イメージング・ゲーム
- シナリオプランニング
- プレゼンテーション・シミュレーション
- ヒアリング・シミュレーション
- ◎総括ロールプレイング演習



受講生の声 その1

◆基礎を覚えられた。自信がついた

交渉戦術の基礎を覚えることができました。心理学も必要であることや今後の実践が重要であることがわかりました。

今回の研修で自分の弱みもわかり、改善しながら営業トークに役立てていきたいです。

また、基本的な自分の考え方は間違いではなかったとわかり、自信がつけました。

◆ネゴシエーションスキルの全体を把握できた

ネゴシエーションスキルの全体を把握できた。シナリオに対する考え方、ツールを知識として理解できました。

◆体系化されていてわかりやすい

日ごろ営業で使っているノウハウ（テクニック）に自分は固執するケースが多く、今回のように論理的に体系化されているとわかりやすいと感じました。

◆ロープレで受けたアドバイスが新鮮・納得

普段何気なく営業トークをしていることを体系的に学べたことで、意識して言葉を選び、イメージを膨らませて研修できたことはよかったですと思います。

またロープレでは言動を実践でき、アドバイスももらえたことは新鮮で納得できました。

◆自分のレベルや改善点に気づけた

日々の営業活動の中でネゴシエーションを駆使しているが、足りない部分、意識していない部分が多々あることに気づきました。

またロープレの中で自分のネゴスキルの低さも感じられました。

日々の活動の中で意識して活動することで、ネゴスキルを高めて目的の結果にもっていきやすいよう努力したいです。

そのことが日々の仕事にやりがいや満足感につながると思います。



受講生の声 その2

◆欠けているところがわかった

イメージング、プランニングの立て方、大切さが良くわかりました。

自分の欠けているところや補強するところ、補強の方法がわかり、今後に役立てることができると思います。

◆様々な角度から交渉をする努力の必要性に気づいた

基本的なスキルから応用スキルまで網羅されていて良い刺激になりました。

自分が普段から多投しているスキルもありましたが、こうすればなお交渉がうまくいくであろうというハッと気づくスキルもあり、これから先有効に習得実践を心がけたいと思います。

個人的には自分の発想の少なさに気づき反省しました。様々な角度から交渉をする努力がより一層必要であることを学ぶよい機会となりました。

◆交渉手法が理解できた

交渉手法を具体的に学べた点が良かったです。今まで特に意識せず使用していた部分が明確になりました。

また具体的にどのように交渉を進めていくかの方法が理解でき、参考となりました。

◆日常でも活用できる

営業に関しては、経験でやっていることが多く、今回のように理論的に内容を見つめることがなかったので、かなり参考になりました。

応用スキルの部分の点については、コミュニケーションとして日常でも活用できる場所が多くありました。



講師プロフィール

西野 浩輝(にしの ひろき)

マーキュリッチ株式会社 代表取締役
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業や新規事業提案等でMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、世界最大の教育コンサルティング会社である、アメリカン マネジメント アソシエーションにセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。うち4年間トップ営業マンであり続けた。

その後、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ有限会社(2006年株式会社化)」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、営業スキル、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者へのプレゼンテーション個別指導から、IT、金融、製造、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。年間100回以上の研修トレーナーをこなし、うち98%以上の人が、「満足」という評価を示している。

著書には、「5日で身につく『伝える技術』(東洋経済新報社)」「営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)」「営業のルール(明日香出版社)」、「営業のキーワードは『主導権』(明日香出版社)」がある。その他、月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアバウト」の「営業・セールの仕事」ガイドをはじめとして、様々なメディアでもノウハウ提供をおこなっている。

指導実績:

東芝、大和証券グループ、住友信託銀行、ジブラルタ生命、日本たばこ産業、あいおい損害保険、ちばぎん総合研究所、ルネサステクノロジ、パークハイアットホテル、万有製薬、オリンパス、リコーテクノシステムズ、日本電気、日本テキサス・インスツルメンツ等