

「現場ですぐに使える人間心理に基づいた説得と交渉のスキル」

ビジネスの現場は、説得と交渉の連続です。本セミナーでは、1,000件超の経営事例から生まれた経営心理学のスキルを活用した説得と交渉のスキルについて、専門家である藤田耕司氏より分かりやすく解説していただきます。経営幹部をはじめ、ビジネスパーソンの皆様のご参加をお待しております。



【講演内容】

- (1) 2300年間、人々に支持され続けている説得の3要素。
- (2) 質問することで相手を動かす説得のスキル。
- (3) 自分が優位に立つ分配型交渉、Win-Winの関係を築く統合型交渉。
- (4) 実務の場面で交渉の鍵を握る自尊心(プライド)の心理。
- (5) 交渉後の人間関係作りが新たな可能性をもたらす。

講師

藤田 耕司 氏 公認会計士、税理士、心理カウンセラー

一般社団法人日本経営心理士協会

代表理事

FSGマネジメント株式会社 代表取締役

FSG税理士事務所 代表

講師プロフィール

19歳から心理学を学び、心理カウンセラー等の複数の心理系の資格を取得。2011年に監査法人トーマツを退職し、コンサルティング会社と会計事務所を設立。

人材育成から労務問題、採用、営業、マーケティングまで幅広い分野で、これまでに1,000件超の経営相談を受け、心理学を活用した経営改善を行う。また、これまでの経営改善事例から経営者の心理、部下の心理、顧客の心理、自己の心理を分析し、経営心理学として体系化することで、経営指導の成果を大きく高める。その成果が口コミで広がり、日経新聞をはじめ複数のメディアから取材や講演依頼を受ける。年間の講演は250回を超える。

著書に「リーダーのための経営心理学」（日本経済新聞出版社）、「経営参謀としての士業戦略」（日本能率協会マネジメントセンター）がある。

日時

2020年6月5日(金)
14:00-16:00
(受付13:30)

会場

投資育成ビル
8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)

本セミナーは投資先以外の一般の企業の皆様もお申し込みいただけます。

■ 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/>

右のQRコードもご利用下さい。



TEL：03-3499-0755

■ お申し込み方法

お申し込み締め切り：6月4日（木）

お申し込み方法：弊社ホームページよりお申し込みください。

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/>

※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。

※天災およびその他やむを得ない事情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ようお願い申し上げます。

右のQRコードからでもお申し込みいただけます。

(QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。)



■ お問い合わせ

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。