

価格交渉の極意

交渉は重要なビジネススキルです。本セミナーでは、総合商社の丸紅で33年間勤務し、約1万件のビジネス交渉に携わった生駒正明氏に、ご登壇いただき、これまでの交渉で培ってきたスキルに併せて、心理学的アプローチを加えた独自の「交渉準備の7ステップ」をお話いただきます。

皆様、奮ってご参加ください。

【目次】

1. 交渉の基本
2. 交渉の心構え
3. 交渉準備の7ステップ
4. 交渉実践の7ステップ
5. 価格交渉の極意

【アウトライン】

1. 交渉の基本
 - 交渉とは
2. 交渉の心構え
 - 自分との交渉
3. 交渉準備の7ステップ
 - ① 交渉チームの結成
 - ② 状況の把握
 - ③ 目的の明確化
 - ④ 目標の設定
 - ⑤ 選択肢の作成
 - ⑥ BATNA（決裂時の次善策）の準備
 - ⑦ 交渉シナリオの作成

【アウトライン】

4. 交渉実践の7ステップ
 - ① 本音を引き出す傾聴法
 - ② 本音を語らせる質問法
 - ③ 信頼関係の構築
 - ④ 強みとニーズの組合せ
 - ⑤ 選択肢の提案戦略
 - ⑥ 交渉戦術・心理交渉術
 - ⑦ 交渉合意
5. 価格交渉の極意
 - 価格交渉の3つの基本
 - 価格交渉の3つの実践ポイント
 - プラスαの提案
 - 価格以外の価値

日時

投資育成ビル8F

東京都渋谷区渋谷3-29-22

会場

2025年9月3日(水)

15:00-17:00

(受付開始 14:30)

参加費

無料 (定員120名)



講師

生駒 正明 氏 株式会社ビジネス交渉戦略研究所
代表取締役 ビジネス交渉コンサルタント®
慶應義塾大学商学部卒業後、丸紅株式会社入社。
国内外1万件の交渉に携わった33年間を経て独立。
著書 『なぜかうまくいく交渉術』(秀和システム)、
『ビジネス交渉力の鍛え方』(セルバ出版)他

■ セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

セミナー会場までのアクセス情報

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/>

TEL：03-3499-0755



■ お申し込み方法

弊社ホームページよりお申し込みをお願いしております。

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧より本セミナーを選択し、申し込みのお手続きをお願いいたします。

セミナー情報

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

東京中小企業投資育成 セミナー情報

検索



※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

 投資育成セミナー 投資先限定 Online

オンデマンド配信の予定はございません。

■ お申し込み締め切り

9月2日(火)午前10時

■ 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。

SBIC