

【投資先限定セミナー】

納得を引き出す交渉力【基礎編】

～心理的罨を回避し、合理的な合意を目指す実践スキル～

現在、原材料や人件費のコスト増などに伴い、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。取引先との関係を重視するあまり、つい譲歩してしまうという場面も少なくありませんが、それでは会社の利益を確保することが難しくなります。

本セミナーでは、取引相手との関係を維持・発展させつつ、しっかりと自社の利益を確保するための論理的な準備と交渉力を提供します

最新の交渉理論を学ぶ「講義」と、実際にあった交渉事例を精緻に再現したシミュレーション(模擬交渉)を交互に繰り返す実践的なスタイルを採用しています。皆様、奮ってご参加ください。

日時

2026年8月4日(火)

10:00～13:00 (受付開始 9:30)

費用

無料

会場

投資育成ビル 8F

東京都渋谷区渋谷3-29-22

定員

1社2名まで

目次

- ◆交渉における心理的罨と認知バイアス
- ◆交渉の準備技法 (MAGiCアプローチ)
- ◆交渉プロセス・マネジメント

講師

隅田 浩司氏

東京富士大学経営学部教授 経営学部学部長

兼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。

2016年～2020年 2025年より、東京富士大学経営学部学部長

交渉学関連著書:『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)ほか多数。



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
地図：弊社ホームページをご参照ください
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>



セミナー会場までのアクセス情報

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）

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧から本セミナーをご選択のうえ、お申し込みの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



二次元コードもご利用ください

※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・咽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。

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

本セミナーは、セミナー終了後にオンデマンド配信を予定はございません。

お申し込み締め切り

8月3日（月）午前10時まで

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。

SBIC