

# 営業にも役立つ 「交渉術の基本」セミナー

日時

9月4日(火)

【受付】午後1時30分より  
【セミナー】午後2時～4時

会場

立川商工会議所 12階 第1会議室  
立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階

参加費 無料

定員 30名(先着順)

講師

k&mコンサル株式会社  
中小企業診断士 久保 行幸 氏

【略歴】中小企業診断士、1級販売士(日本商工会議所)、ITコーディネータ、2級ファイナンシャル・プランニング技能士(資産設計提案業務)、ビジネス法務エキスパート(東京商工会議所)、経営学修士(MBA)

お問い合わせ:立川商工会議所 中小企業相談所 担当 芝田  
TEL 042-527-2700/FAX 042-527-5913

※定員を超えて参加をお断りさせていただく場合のみ、電話にてご連絡いたします。  
※当方からの連絡がない場合は受付が来ておりますので直接会場にお越しください。

【個人情報の取り扱い】ご記入いただいた情報は、個人情報保護法を尊重し、目的以外に個人情報を使用することはありません。

参加申込書		フリガナ				
営業にも役立つ 「交渉術の基本」セミナー		貴社名				
平成30年9月4日(火曜日)		所在地	〒			
		TEL			FAX	
フリガナ ご参加者名		役職			業種	

## セミナー内容

複数の人間が集まれば「交渉」の環境の中にあることになり、家庭、会社や社会でも、「交渉」を避けて活動することは極めて困難です。また、「交渉」の知識を得たとしても、相手があることなので必ずしも自分の要求が通るとは限りませんが、相手の「交渉」の術中にはまっているか否かは理解できます。それによって、冷静な交渉を進めることができます。本セミナーでは交渉上手になる方法をお伝えします。

### 1. そもそも交渉とはなにか?

知っていれば交渉を有利に進められる?  
交渉のやり方にもスタイルがある!

### 2. 交渉戦術

心理効果を活用する、そして、交渉の罠とは何か?

### 3. 交渉の基本方針とは

お申込みはコチラ!! ▶▶▶ FAX 042-527-5913