

営業・販売—顧客拡大講座

ビジネス現場における交渉力

営業やサービスを提供する現場では、相手と接する時間の中で生産的なやりとりをしていくことが求められる。こうした対応力をもって生まれた性格によるものではなく、必要なビジネススキルの習得によって高まる対応能力であり、本コースでは現場の第一線で活躍が期待される社員が持つべき交渉スキルを習得する。

2026年1月16日 金 9:30 ~ 16:30

受講料

3,300円 (税込)

生産性
向上支援
訓練

定員

16名

会場

天満橋 OMMビル2階 201会議室
大阪市中央区大手前1-7-31

講師

(公財) 産業雇用安定センター

本部講師

山口 克司氏

【講師紹介】

1983年百貨店入社。売場部門で接客・営業担当後、店舗及び本社・本部の総務業務部門で、主に接客サービス向上・教育・採用・人材開発部門で企画管理・講師を担当。関連会社（人材アウトソーシング）在籍時は、百貨店グループに加えて社外の企業や団体等への人材サービスの提供や教育研修も実施。また社外研究機関への出向時は、様々な業界の経営職や専門家との異業種交流を通じて、各分野の知見を深める。2018年から現職に就く。

主催

／らしく、はたらく、ともに／



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構大阪支部
関西職業能力開発促進センター

ポリテクセンター関西

【事業取組団体】

公益財団法人 産業雇用安定センター 大阪事務所

生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター福岡の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、当産業雇用安定センター大阪事務所が事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター関西からの業務委託により、会員企業の皆様のために生産性向上支援訓練を実施するものです。

講座内容

◆ビジネスネゴシエーション

- ・ネゴシエーション（交渉・折衝）とは
- ・交渉の5つのキーワード
- ・交渉の6つのパラダイム
- ・交渉の5W2H

◆BATNA(Best Alternative to Negotiated Agreement)

- ・BATNAとは
- ・ZOPAとは
- ・RVとは
- ・交渉に必要なコミュニケーションスキル

◆交渉戦略

- ・交渉のプロセス
- ・交渉の準備の7つのステップ
- ・価格交渉の3つの基本
- ・ケーススタディ（事例研究）

1月16日
ポリテクセンター

産業雇用安定センター大阪事務所 講座担当 宛



ko-haramura@sangyokoyo.or.jp



06 - 6949 - 4487

受講申込書

申込〆切 2025年12月19(金)

申込〆切後、産業雇用安定センターから請求書を送付致しますので12月26日(金)までに〇
お振込みをお願い致します。お振込みいただいた時点で「受講申込」が完了となります。〇

貴社名	ふりがな		
所在地	〒 ー		
ご担当者 (窓口)	部署・役職名	TEL	
	ふりがな ご氏名	FAX	
ご参加者名 (ふりがな)	部署・役職名	年齢	性別 ※任意
1.			
2.			
受講料計 ￥			
《今回の講座で聴きたいこと、質問したいことがあればご記入ください。》 ※時間配分等の事情によりお応えできない場合もあります。あらかじめご了承くださいませ。			

- 《注記》 1. 研修への参加申込みを頂きましたら受講料の請求書を発送致します。
2. 12月26日(金)までにお振込み下さい。キャンセル期限も12月26日(金)となります。
3. 定員になり次第、受付は終了させて頂きます。お早目のお申し込みをお願いします。
4. ご記入頂いた個人情報は適切に管理し、当訓練の実施に関する事務処理に限って利用させて頂きます。

お問合せ

事業取組団体：公益財団法人 産業雇用安定センター 大阪事務所(講座担当：原村)
〒540-6591 大阪市中央区大手前1-7-31 OMMビル4階
TEL:06-6947-7663 FAX:06-6949-4487