

ネゴシエーション スキル向上研修

ホーチミン：2026年7月16日-17日
ハノイ：2026年7月20日-21日



営業、購買、人事、またはプロジェクトのチームリーダーなどの職務に就いていて、顧客、サプライヤー、および社内外のパートナーと取引して交渉することがよくありますか。



どのようにすれば交渉において、会社の利益と目標を達成しつつ、相手との合意に達し、パートナーと良好かつ持続可能な関係を築くことができるでしょうか。



たとえ交渉で「弱い立場」にいるときでも、どのようにすれば、最善の合意に達することができるでしょうか。



狙い

- ビジネスや業務において、交渉の重要性および、プロフェッショナルな交渉のプロセスを理解する。
- Win-Winの結果をもたらすために、相手の立場・バリュエーションを明確にした上で、どのように相手と良好な関係を構築できるかを理解する。
- 効果的なアプローチ方法を決め、事前に交渉の準備を行うために、多様な相手の性格を理解する。
- 顧客とパートナーに対し、説得力のある理由や譲歩の限界点を定める。
- 柔軟に交渉の技術・戦術を活用する。



対象

- スタッフ
- 初級管理職
- 中級管理職
- 上級管理職

2日間の研修

交渉は相手との勝ち負けではなく、最高の交渉力とは、
お互いに有利な解決策を見つけることです！

第1章: 業務における交渉の全体像

- 交渉とは何か。
- 相手の要求からニーズを明確にする。
- 交渉に関する基礎的な要素。
- 営業・購買部門、または他の部門において顧客（社内外問わず）・パートナー・サプライヤーと直接交渉するのに必要なスキル。
- 個人や組織に対する、交渉の利点と重要性。
- 交渉のスタイルを明確にする。
- 交渉時の注意すべき原則。

第2章: 交渉を成功させるための準備作業

- ステップ1: 交渉のために、両者の強みを分析する。
- ステップ2: 両者間の「交渉変数」を分析する。
- ステップ3: ZOPA (合意可能領域) を明確にする。
- ステップ4: 交渉の計画を立案する。

第3章: 交渉のプロセス

- ステップ1: 良好な雰囲気をつくる。
- ステップ2: 交渉時に相手のニーズを探り、明確に特定する。
- ステップ3: 交渉スキルを活かして提案する。
- ステップ4: クロージング。

第4章: 交渉の戦術・戦略

- 適切な交渉戦術を選択する際の重要な要素。
- 交渉時に優位性の種類を明確にし、それらをいつ使用するかを決定する。
- 交渉に使える36の戦術の紹介。
- 上記の各戦術を、どのように活用・対処するか。
- 「弱い立場」にいるときに活用すべき戦術。
- 譲歩の限界点。
- 交渉を完了した後の注意点。

第5章: 1ヶ月のアクションプラン

※ 内容は若干変更となることがございます。



Head office in HCMC:

Address: T floor, Nam Giao Bldg. 1, 261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward, HCMC
Tel : +84 (0)28 3995 8290

Representative office in Hanoi:

Address: 12A Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong St., Thanh Xuan Ward, HN
Tel : +84 (0)24 6685 0388

Mail: training-vn@aimnext.com



In charge Ms. Loan Anh (English, Vietnamese)
Mr. Nagayoshi Tasuku (Japanese)



時間・場所

ホーチミン市 2026年7月16日-17日 (木-金)
時間: 8:30 ~ 16:30
場所: T floor, Nam Giao 1 Building,
261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward

ハノイ 2026年7月20日-21日 (月-火)
時間: 8:30 ~ 16:30
場所: 14F, Hapro Building,
11B Cat Linh, O Cho Dua Ward



講師

Ms. T. T. N. HANH (ハン)

- ホーチミン経済金融大学 MBA-経営学修士; オックスフォードセンター; イギリス ミニ MBA-リーダーシップ マスタートレイントレーナーインターナショナル。
- WISC国際教師-アセンドアカデミー-シンガポール CEO、シニアマネージャー、コンサルタント、トレーナーとして19年以上経験
- 専門分野: コンサルティング- 経営管理および運営におけるコーチングおよびトレーニング; トレーニングシステムの構築や開発-社内育成; リーダーシップ; セールス&カスタマーケア



共通情報

[言語] ベトナム語
[受講料] 5,800,000 VNĐ/1人
(2日間の昼食料を含み, VAT 除く)。
1社2名以上申し込みの場合は5%OFF、
5名 以上の場合10%OFF。
(ホーチミンとハノイ会場は区別)。

[実施形式] オフラインで実施します。
[定員] HCM: 28名 - HN: 30名 (定員になり次第、申込受付を締め切らせていただきます。ご了承下さい)。
[申込方法] 添付「Application form」にご記入の上、Eメールにてご送付ください。