

脳科学×実践ワーク

交渉の基本と実践テクニック

～プロの交渉人（ネゴシエーター）の極意を学ぶ！～

“感覚”に頼らず、相手を理解し、合意へ前進させる。
考え方・準備・対話・反論対応を1日で体系化します。

講師



教育entertainment株式会社
代表取締役

伊東 泰司 氏

ホリプロお笑いタレントからソニー生命保険株式会社への転職。
8年間の在籍後、教育研修会社代表に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に年間200日登壇する傍ら、中小企業の経営者向けに経営コンサルタントとしても携わる。

開催日時・参加場所

2026年 **11月12日** (木)
10:00～17:00

会場参加
(定員20名)

プラトンホテル四日市
(四日市市西新地7-3)

オンライン参加
(定員20名)

Web会議システム Zoom
(1人1台のPCでご参加ください)

この研修で持ち帰れること

01 交渉の全体像が整理できる

必要な準備と身につけるべきスキルが明確に

02 商談を前進させる型がわかる

Yesセット・合意を促す言葉・相手理解を実践

03 反論に落ち着いて対応できる

断りの真の理由を捉え、次の一手につなげる

プログラム

I. 交渉とは？

II. 交渉を確実に前進させる3つのフレームワーク

III. 事前準備の重要性

IV. 現状のコミュニケーション力を認知する

V. 相手を深く理解するコミュニケーション術

VI. 反論対処力を向上させる

※本研修では、グループワーク、ペアワークがごさいます

おすすめ対象者

営業担当者・営業管理職・交渉事が多い業務に携わる方・経営者の方

受講料

おひとり様・税込代・消費税含

会員様特典 ①、②併用可能です。

①複数申込割引 お二人目より全員1,000円割引

②優待券割引 1名の受講料を1枚で半額、2枚で全額割引

※優待券の保有数など、詳細は事務局までお問合せください

会場参加 (昼食付)

会員 9,000円

非会員 29,000円

オンライン参加

会員 6,500円

非会員 26,500円

○四日市商工会議所の会員の場合は、「人材育成補助金」の補助対象となり、受講料のうち最大半額の補助を受けることができます。詳細は、四日市商工会議所へ連絡（059-352-8290）またはホームページ（<https://www.yokkaichi-cci.or.jp>）でご確認ください。

お申込み方法

当社ホームページの申込フォーム（下記URLおよび右記QRコード）よりお申し込みください。
開催の2週間前に、Eメールで請求書・受講票等をお送りします。

<https://829064aa.form.kintoneapp.com/public/33bc-seminarentry2026>

（これより先は、当社が契約するサイボウズ株式会社のクラウドサービスをご利用いただくことになります。）

申込締切 11月4日(水) 16時

※本研修会は最少催行人数を5名様とさせていただきます。最少催行人数に満たない場合、催行中止となる可能性がありますので、予めご了承ください。

※受講のお取消しは、開催日前日の17時までにご連絡をお願いします。※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。

※参加する端末・通信環境は参加者様にでご準備ください。参加者様の端末・通信環境の不具合が生じた場合、返金はいたしかねます。

※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。

