

バトナ・応酬話法研修企画案  
〔*Best alternative to negotiated Agreement*〕

—ご提案書—  
*Draft Proposal*

*COSS.INSTITUTE.LRC*

# バトナ・応酬話法研修ご提案にあたって

- ・商談の最後の仕上げであるクロージングは、相手の意思決定を獲得できるかどうかの最も重要な局面です。従って、ここでは相手の心理状態や間合いを綿密に図り、様々な反論や抵抗に対する準備を万全にして双方WIN&WINに持っていくことが求められます。
- ・相手の意思決定を確実に獲得するためには、当方の強点や優位性を論理的に展開し、論点を相手の最大ニーズに絞り込み、相手の抵抗や状況変化に臨機応変に対応することが求められます。
- ・今回ご提案させていただくプログラムは、他の情報をノイズレベルとして圧倒し、当方の論旨を論理的に展開するためのセオリーと理論を習得して頂くことを目的としています。

# バトナ・応酬話法研修のねらい・進め方

## 【ねらい】

どのような局面でも臨機応変、融通無碍に状況対応できるスキルを習得して頂きます。

1. 応酬話法の基本的な考え方を理解し、自らのものとして実戦で自然に活用できる行動様式の習得。
2. バトナ理論の基本と応用の習得。
3. SWE分析手法とFABE法の理解・習得。
4. 標準営業話法の仕組み理解

## 【すすめ方】

1. 講義は基本とヒントの提供におさえ、受講者参画型（ハイシミュレーション、ロールプレイ、Q&Aなど）で進めます。
2. ハイシミュレーションを通して体験から気づく（相手の気持ち、他の受講者の創意工夫など）よう方向づけます。
3. 受講者個別の課題を用いて実務活用できるようにします。