



## Future begins with engineers and JSPE

ホーム  
Home

JSPEについて  
About JSPE

技術倫理  
Ethics

イベントカレンダー  
Events

刊行物  
Publications

[最新情報Home](#)

### 欧米流交渉術コース 第2回演習の実施報告

教育部会主催の「欧米流交渉術コース 第2回演習」を、まなび株式会社代表取締役の大塚雅文氏(MBA)の御指導の下、東京・赤坂 JSPE事務所にて11月14日(土)に実施いたしました。

第2回演習では、「自動車売買の価格交渉」を題目に、稀少な車を扱う中古車ディーラーとなって、自動車を売りに出した方と買い取り交渉を行いました。相手の立場（自動車所有者 or 代理人）や相手側の交渉の重視度合い（すぐにでも売りたい or 条件が良ければ売る）等の情報が無い状態で、Skype経由でカナダ在住のインストラクターの方と交渉を始めましたが、1時間近くの交渉で事前に設定した目標額での売買契約を成立させることができました。この演習を通して、こちらに必要な情報が少ない時の交渉の進め方、交渉相手とWin-Winの結果となる落とし所等を学びました。

代表として交渉を行った参加者2名は、交渉の進め方に対し、講師から御褒めの言葉をいただいていた。



[2009年11月15日\(日\)21時24分](#) [この記事のURL](#) [CPD Seminar](#) [aoki](#) [編集](#) [削除](#)

Script : [Web Diary Professional](#)