

報道関係者各位

プレスリリース

2022年11月17日(木)
有限会社イー・プランニング

丸紅出身のプロネゴシエーターが語る

最強・最速で思い通りの結果が得られる交渉の準備と進め方がわかる！

『ビジネス交渉力の鍛え方 元商社マンが明かす最強！ 最速！ の鍛え方！』11月25日(金)発売

「そもそも交渉のイロハを学びたい」「もっと交渉力をつけたい！」と願う人に向けて、交渉相手に対して優位にスタートラインに立てるコツを書き下ろした新刊書籍『ビジネス交渉力の鍛え方 元商社マンが明かす 最強！ 最速！ の鍛え方！』が11月25日(金)に株式会社セルバ出版にて発売されます。

本書は、総合商社で33年間、これまでに国内外でさまざまな交渉にかかわってきた経験豊富な著者が、優位にスタートラインに立てて交渉をうまく遂行するためのコツをやさしく解説しています。

是非、最後までご覧いただきたい中身の濃い内容となっています。

<目次>

- 第1章 交渉はこう変わってきた
- 第2章 交渉の基本
- 第3章 交渉の心構え
- 第4章 交渉準備の7ステップ
- 第5章 交渉の実践ポイント
- 第6章 必ず押さえておくべき交渉戦術
- 第7章 相手に動いてもらうための心理交渉術

<書籍概要>

タイトル：『ビジネス交渉力の鍛え方 元商社マンが明かす最強！ 最速！ の鍛え方！』

著者：生駒正明

価格：1,650円(税込)



発売日 : 2022年11月25日(金)
ページ数 : 168 ページ
寸法 : 18.3 x 13 x 1.7cm
ISBN : 978-4-86367-779-1
発行元 : 株式会社セルバ出版
購入先 : Amazon <https://x.gd/yxtjB>

■[著者]生駒正明 (いこま まさあき) プロフィール

ビジネス交渉コンサルタント
IKOMA OFFICE 代表

慶應義塾大学商学部卒業後、丸紅株式会社で30年以上、国内外で数々の交渉に携わる。総合商社で培った交渉力に心理学的アプローチを加え体系化、誰もが交渉を成功させるプログラムを開発し独立。現在、ビジネス交渉のコンサルティングや研修、さらには、トップネゴシエーターの育成に力を入れている。弁護士向けに“どんな相手でも思い通りに動いてくれる心理交渉術”をレクチャー、映画のスポンサー交渉など、幅広い分野で、交渉の専門家として活躍中。



保有資格：
国家資格キャリアコンサルタント
産業カウンセラー
事業承継マネージャー
質問会議ファシリテーター
プロボクサーライセンス

■会社概要

商号 : IKOMA OFFICE
代表者 : 代表
所在地 : 〒108-0074 東京都港区高輪 3-25-22 8F
設立 : 2020年11月
事業内容 : 交渉コンサルティング業、交渉に関する研修・講演業
URL : <https://ikoma-iamok.com>

【本プレスリリースに関する取材等のお問い合わせ先】

有限会社イー・プランニング
担当 : 須賀
TEL : 03-3883-9170
FAX : 03-3860-9191
MAIL : eplan@khaki.plala.or.jp

書籍詳細ページ

