

WEBINAR: リモートワークの環境でも 交渉から得られる取引の価値を最大化する方法



ザ・ギャップ・パートナーシップのウェビナーでは、リモートで行う交渉でも取引から得られる価値を最大化するための実践的なアドバイスを提供します

ビジネスにおいて「交渉」は欠かせない要素です。今の先行き不透明な時代に、在宅での仕事など、新しい環境でも継続的にビジネスを成長させることは間違いなく大変なことです。このウェビナーでは、リモートでの交渉による影響について説明し、今後の交渉について考えるきっかけとなるような質問が提供されます。

ザ・ギャップ・パートナーシップは、新しい働き方への迅速な対応を必要とする企業に対して交渉に関する専門的な洞察とサポートを行います。

主な内容

- 交渉相手について考える
- 交渉とは90%が準備である
- 信頼関係を得るための適切な雰囲気
- 複数チャネルでのコミュニケーションプラン
- 主導権を握る

開催日時：

2022年5月25日

開場： 1:45pm

開始時間： 2:00pm

終了時間： 3:00pm

言語： 日本語

配信ツール： Zoom

参加費： 無料

[参加登録はこちらからお願いします](#)

WEBINAR: HOW TO MAXIMISE VALUE WHILE WORKING REMOTELY



Join The Gap Partnership for a webinar providing practical advice for how to maximize value whilst working remotely

The art of negotiation is a vital element of business. In these uncertain times the need to adjust and find a way to grow while running a business from home undoubtedly presents challenge. This webinar takes a closer look at the impact of negotiating remotely, giving clear tips on what you can do moving forward and some real challenging questions to get you thinking about your negotiations.

The Gap Partnership can offer expert insight and support to companies that find themselves needing to rapidly adapt to a new way of working.

KEY LEARNING POINTS

- Get inside their head
- Negotiation is 90% planning
- Building and maintaining appropriate climate for trust
- Build a multi-channel communication plan
- Be in charge

EVENT DETAILS

Wednesday 25th May

Doors open 1:45pm

Webinar starts 2:00pm

Webinar closes 3:00pm (all times are local to Japan)

Language : Japanese

[To register for this event, please click here.](#)