

報道関係者各位

プレスリリース

2023年1月4日(水)

有限会社イー・プランニング

2022年12月6日書店発売と同時に増刷決定！
『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！』
2023年1/5～2/4まで八重洲ブックセン
ター本店1Fにて棚1本陳列実施！好評発売中！

「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！』（株式会社セルバ出版、2022年12月6日発売）が、読者からの好評に応じて2023年1月5日～2月4日までの期間に八重洲ブックセンター本店1Fにて棚1本陳列を実施します。注目の1冊です。

三省堂書店下北沢店 週間ランキングビジネス部門1位（12/4～12/10）



<売り場>

店舗：八重洲ブックセンター本店

住所：東京都中央区八重洲 2-5-1

棚陳列期間：2023年1月5日～2月4日

営業時間：

月～土 10:00～20:30

日・祝 10:00～19:30

<書籍の目次>

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>

著者：生駒正明

価格：1,650円(税込)

発行日：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

■ 著者の会社概要

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

