

ニュースリリース
2012年5月7日
株式会社インクルーズ

報道関係者各位

スマートフォンアプリ向け電子書籍
『“ほぼ絶対に勝てる”究極の交渉術 25』を App Store にリリース！
現在リリースセールを開催中！85%オフで販売!!

モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業を中心に、事業展開している株式会社インクルーズ(本社:東京都渋谷区、代表取締役:中村徳一、03-5459-7500、以下インクルーズ)は、スマートフォンアプリによる電子書籍配信として、『“ほぼ絶対に勝てる”究極の交渉術 25』(村山涼一=著)の iPhone/iPad 向けアプリを5月7日にリリースいたしました。

■サービスについて



【アプリ名】

『“ほぼ絶対に勝てる”究極の交渉術 25』

<http://bit.ly/JaExdb>

【サービス開始日】

2012年5月7日(月)

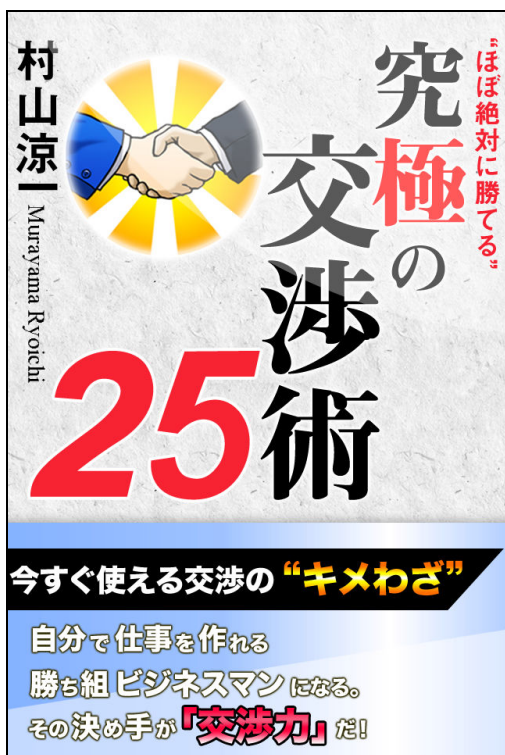
【販売マーケット・価格】

App Store 550円(税込) リリースセール価格 85円で提供(85%オフ!)

【対応 OS・機種】

iOS4.0 以上 iPhone3GS, iPhone4, iPhone4S, 第4世代以上の iPod Touch, iPad, iPad2

【画面イメージ】



SoftBank 7:38

戻る 目次

- 序章 苦労しないでサクッと勉強できる方法を探...
- 究極の交渉術1：想像を絶するスピードで、汗と...
- 究極の交渉術2：人のやらない事をやれ！
- 究極の交渉術3：仕事相手同士が怒っているとき...
- 究極の交渉術4：二者択一で相手に逃げ場を与え...
- 究極の交渉術5：二者択一で相手に逃げ場を与え...
- 究極の交渉術6：期待していることを伝えて、褒める
- 究極の交渉術7：やりたいことをリアルにイメー...
- 究極の交渉術8：相手との類似点を探して仲良く...
- 究極の交渉術9：相手の乗り気のサインを見逃さ...
- 究極の交渉術10：相手が乗り気じゃない場合は...

13/257 究極の交渉術1：想像を絶するスピードで、汗と鼻水をた...

自分で仕事を作れる
勝ち組ビジネスマンになる。
その決め手が「交渉力」だ!

究極の交渉術1…想像を絶するスピードで、汗と鼻水をたらして謝れ！

14/257 究極の交渉術1：想像を絶するスピードで、汗と鼻水をた...

相手が怒ってしまっただろうし、もうもない時がある。それは仕事の取引先だったり、会社の上司や同僚だったりときさまさま。こういう時はきちんと謝って許してもらえない。しかし謝りベタな人が多く、かえって相手を怒らせてしまうこともある。

それではどうすれば相手の怒りはスムーズにおさまるのだろうか？

まず考えるべきなのは怒っている相手の気持ち

【作品内容】

自分で仕事をつくれなないビジネスマンに未来はない。取引先や上司、部下、スタッフと交渉し、説得して、自分の提案に相手を「ウン」と言わせるには...!?

トッププレゼンターの交渉術を凝縮して、極めて分かりやすく解説。

序章 苦労しないでサクッと勉強できる方法を探し求めて

究極の交渉術 1:想像を絶するスピードで、汗と鼻水をたらして謝れ

究極の交渉術 2:人のやらないことをやれ!

究極の交渉術 3:仕事相手同士が怒っているときには自分が悪いと言ってしまえ

究極の交渉術 4:二者択一で相手に逃げ場を与えない

究極の交渉術 5:二者択一で相手に逃げ場を与えない(応用編)

究極の交渉術 6:期待していることを伝えて、褒める

究極の交渉術 7:やりたいことをリアルにイメージする

究極の交渉術 8:相手との類似点を探して仲良くなれ!

究極の交渉術 9:相手の乗り気のサインを見逃さずにたたみかける

究極の交渉術 10:相手が乗り気じゃない場合は即退散!

究極の交渉術 11:相手が OK しない場合は、一緒に考えてもらう

究極の交渉術 12:上司といい関係をつくろう

究極の交渉術 13:最初に相手の懐に飛び込んで、警戒心を無くす

究極の交渉術 14:相手の言葉を引用して気持ちをつかむ!

究極の交渉術 15:うなずき上手は交渉上手

究極の交渉術 16:まずは価値を説明せよ!

究極の交渉術 17:相手と共感できる点を見つける、無ければ無理やり作る

究極の交渉術 18:たとえ上手は交渉上手

究極の交渉術 19:業界人ではない“フツー”の人にわかってもらえる感覚で

究極の交渉術 20:たとえ上手は説得上手

究極の交渉術 21:まずは「やらせてください」そして勉強せよ!

究極の交渉術 22:最初は受けやすい球を相手に投げる

究極の交渉術 23:常識を壊して、新しいものを考える

究極の交渉術 24:ピンチをチャンスに変える!

究極の交渉術 25:今の時代こそ、“飲み”ニュケーション

—著者について—

村山涼一(むらやまりょういち)

1961年7月5日生まれ

・中央大学法学部法律学科卒。オリコミ(現オリコム)、講談社、NTT アド、東急エージェンシー、旺文社を経て、現在フリーマーケティングプランナー。

・3年の営業経験の後、一貫してマーケティング畑を歩く。書籍のマーケティングから、通信、流通、教育のマーケティングと様々なタイプのマーケティングを経験。

・競争戦略、コミュニケーション戦略が得意分野。

・現在は、企業のマーケティング業務をアウトソースで請け負い、プランニング、コンサルティング、組織構築、社員教育などを行っている。

【本リリースに関するお問い合わせ】

株式会社インクルーズ

広報担当:新上

TEL:03-5459-7506 Fax:03-6415-3920

e-mail press@increws.co.jp

【株式会社インクルーズ概要】

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂 1-12-1

渋谷マークシティウエスト 18 階

TEL:03-5459-7500 Fax:03-6415-3920

代表者 代表取締役 中村 徳一

事業内容 モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業など

※文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。