

ニュースリリース  
2012年6月11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  
『“ほぼ絶対に負けない” 至高の交渉術 25+4』を App Store にリリース！  
現在リリースセールを開催中！90%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、『“ほぼ絶対に負けない” 至高の交渉術 25+4』(村山涼一=著)の iPhone/iPad 向け電子書籍版を6月11日にリリースいたしました。本作は、5月7日にリリースされました『“ほぼ絶対に勝てる” 究極の交渉術 25』に続く、「交渉術」シリーズの第二弾となっております。

■サービスについて



【アプリ名】

『“ほぼ絶対に負けない” 至高の交渉術 25+4』

<http://bit.ly/LPylXz>

【サービス開始日】

2012年6月11日(月)

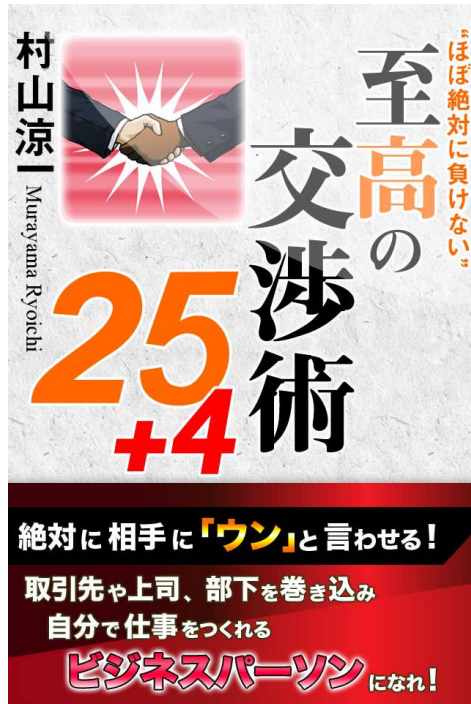
【販売マーケット・価格】

App Store 850円(税込) リリースセール価格 85円で提供(90%オフ!)

【対応 OS・機種】

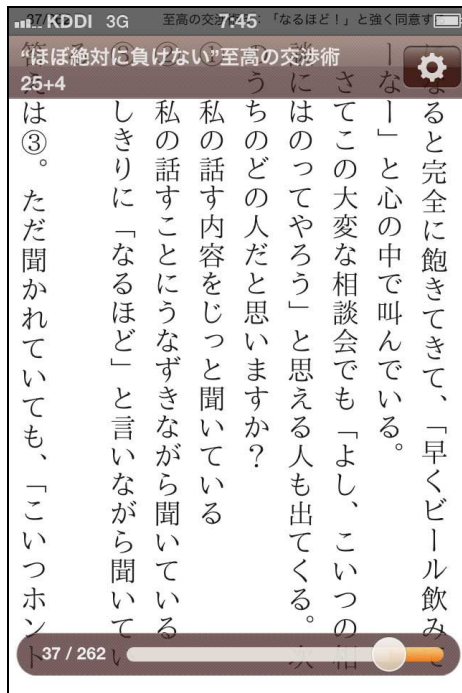
iOS4.0 以上 iPhone3GS, iPhone4, iPhone4S, 第4世代以上の iPod Touch, iPad, iPad2

【画面イメージ】



4/262 至高の交渉術1:「あなただけは特別」(そう言われると...

至高の交渉術1..「あなただけは特別」(そう言われると人は弱い。日常生活でも、「あなただから言うけど」「ここだけの話なんだけど」という前置きはよく使われる。この言葉を前置きにつけることによって、何か特別な関係が芽生えてしまったように錯覚し、相手に対して好意や信頼を寄せてしまう。



63/262 至高の交渉術8:相手の態度は自分の気持ちを映すカガミ...

至高の交渉術8..相手の態度は自分の気持ちを映すカガミと心得よ  
かつてどうにもこうにもニガテという人がいた。まだ広告代理店で営業をしていた頃の話。ある地方都市のクライアントを担当していたのだが、その担当者がニガテであった。とても神経質で、シニカルなところがある人で、決して悪い人ではないのだが、ニガテでうまくコミュニケーションが

【作品内容】

リリース記念セール 定価 850 円⇒85 円(90%オフ!)

“ほぼ絶対に勝てる”究極の交渉術 25 に続く、「交渉術」シリーズ第二弾!

25+4=29 個の交渉に負けないための秘訣を一挙公開!

※前作をお持ちでなくても、問題なく内容を理解できます。

至高の交渉術 1:「あなただけは特別」

至高の交渉術 2:「あなただけは特別」その②

至高の交渉術 3:フルメニュー提示をして、小さく始める

至高の交渉術 4:メリットとデメリットを提示する

至高の交渉術 5:「なるほど!」と強く同意する

至高の交渉術 6:サイン上手は、プレゼン上手

至高の交渉術 7:ジャスチャー上手はプレゼン上手

至高の交渉術 8:相手の態度は自分の気持ちを映すカガミと心得よ

至高の交渉術 9:まずは相手の名前をきちんと呼ぼう

至高の交渉術 10:戦略なきプレゼンは無駄と心得よ

至高の交渉術 11:嫌な上司も使いよう、自分に出来ない事をしてもらおう

至高の交渉術 12:先物を評価する“眼”を養え

至高の交渉術 13:身内をサクラとして使え

至高の交渉術 14:プレゼンは終わってからが勝負と心得よ

至高の交渉術 15:知らなくても知ってると言え!そして即勉強!

至高の交渉術 16:ひとことキーワードを設定せよ!

至高の交渉術 17:難しいことをカンタンに言えるように練習せよ!

至高の交渉術 18:効果絶大!相手を喜ばせる“ワンコイン接待”

至高の交渉術 19:常識を疑った先に勝ち目が見えてくる

至高の交渉術 20:正しい部下の叱り方

至高の交渉術 21:正しい部下の叱り方(部下タイプ別)

至高の交渉術 22:心理的距離を劇的に詰める 3つの作戦

至高の交渉術 23:優れた人間をノセて動かす 4つの鉄則

至高の交渉術 24:自分がないとダメな状況を作り出せ

至高の交渉術 25:まずは「やります」と言って、信頼を築け

至高の交渉術 26:イエスと言わせ続ければ勝ち

至高の交渉術 27:イエスと言わせ続ければ勝ち(その 2)

至高の交渉術 28:人は権威には弱いんですもの

## 至高の交渉術 29:タダという究極の交渉手段

### —著者紹介—

村山涼一(むらやまりょういち)

・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](mailto: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。