

# 体温の伝わる交渉

～702社のコスト削減を実現したプロの作法～

PRESS RELEASE

佐谷 進 著／定価 1400円＋税／四六判 242ページ／ISBN9978-4-904899-44-1

外資系戦略コンサルでも不動産ファンドでも  
誰も教えてくれなかったビジネス交渉術の決定版

東京芸大  
出身!!

異色の経歴をもつ「交渉・コスト削減のプロ  
フェッショナル」がマル秘テクを公開!!

ウィズワークス株式会社（出版ブランド：「Nanaブックス」）は10月15日、『体温の伝わる交渉 ～702社のコスト削減を実現したプロの作法』（佐谷 進著）を発売します。

本書の著者、株式会社プロレド・パートナーズ代表パートナーの佐谷進氏は、東京藝術大学美術学部卒業後、外資系戦略コンサルティング会社（ジェミニ、ブーズ・アレン）でストラテジック・ソーシング（戦略的購買）等のアドバイザー業務、不動産ファンド（ジャパン・リート・アドバイザーズ）で不動産買収と運用業務に従事するという異色の経歴の持ち主で、キャリアを一貫して「交渉」テクニックを駆使してコスト削減、不動産売買・運用利回りの向上を果たすという実績を有しております。

クライアントのため、「交渉アドバイザー」「コスト削減実務」というプロフェッショナル業務を提供して参りました。

## 【本書の特徴】

- ビジネスの取引の現場で通用する、コスト削減などベストな取引条件を実現するための実践的な交渉術を解説
- 著者の約15年に及ぶ交渉経験により独自に構築されたマル秘テクニックを余すことなく披露
- 取引の現場で即、効果を上げる32の実践的交渉テクニックとやっではいけない11のNGアクションを明快に解説
- 「ハーバード流」や、弁護士などが著す「論破」「強要」「説得」では通用しないビジネスの流儀を指南
- 低経済成長下で大部分の企業が直面している減収・減益という難局を切り抜ける「コスト削減」という切り札を提供!

著者への取材・出演依頼など  
お問い合わせをお待ちしています!!



人を動かすことができる人は  
他人の気持ちになれる人である

(本田宗一郎)

大切なのは勝ち負けではない! 物品購入から企業  
買収まで全ての場面であなたの助けになる仕事術

結果を出す  
ビジネス  
交渉術の  
決定版!

## 佐谷 進 (さたに すすむ)

株式会社プロレド・パートナーズ 代表パートナー

東京藝術大学美術学部卒。ジェミニ・コンサルティングを経て、ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社（現プライスウォーターハウスクーパーズ・ストラテジー株式会社）へ転籍。大手製造業のコストマネジメントおよびリエンジニアリング、大手都市銀行の営業戦略の策定、経済産業省からの受託リサーチなどに従事した後、不動産投資信託（REIT）の運用会社であるジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社に入社。住宅、オフィス、商業施設、ホテル、物流物件の取得から運用・コストマネジメントを担当した後、大手の流通小売・飲食企業にて店舗開発、出退店戦略担当等を経て独立。株式会社プロレド・パートナーズを設立し、企業不動産とコスト削減に特化したコンサルティングを提供している。2014年10月現在、500社以上、合計1000億円以上のコスト削減実績があり、交渉のスペシャリストとしてセミナー・講演、雑誌などへの寄稿等多数。

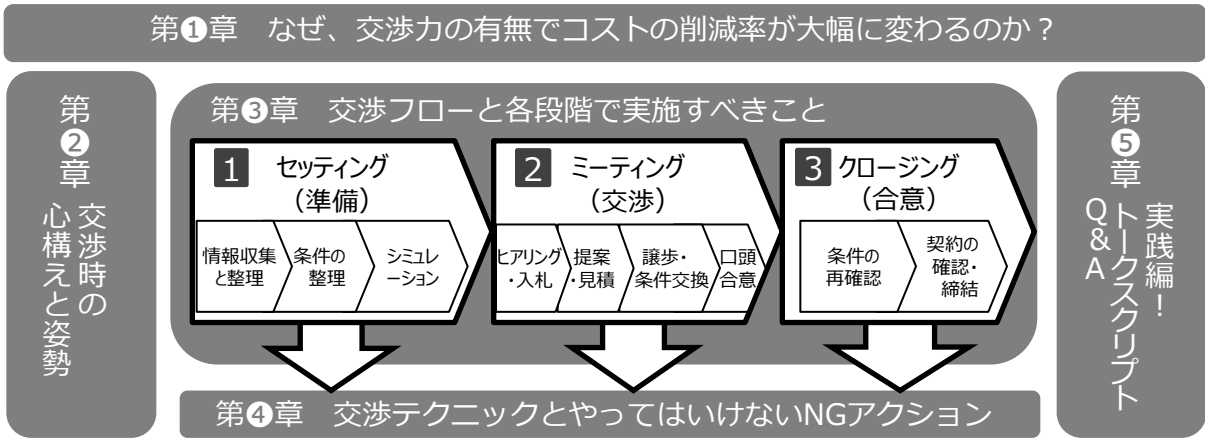


〈お問い合わせ先〉

ウィズワークス株式会社 <http://wis-works.jp> 電子メール [soumu@wis-works.jp](mailto:soumu@wis-works.jp)

〒160-0022 東京都新宿区新宿1-26-6 新宿加藤ビルディング5F TEL/03-5312-7473

## 【本書の構成】



## 【類書との相違点】

### ✓ 取引の現場ですぐに成果を上げる実践的なテクニックを披露

著者の佐谷進さんは一貫して「交渉」を生業として約15年のキャリアを重ねており、その間、「交渉」「交渉術」と名の付く書籍は和書・洋書問わずほぼ全て読破。国内外の名門大学MBAコースの交渉術関連講座の資料も取り寄せて研究を重ねました。その結果、佐谷さんが出した結論は、これらの書籍・資料を参考にしても、ビジネスの取引の現場でベストな取引条件を実現することはできないということ。本書では、取引の現場で即、効果を上げる32の実践的交渉テクニックとやってはいけない11のNGアクションを明快に解説しています。

### ✓ 相手との長期的な信頼関係構築を推奨

弁護士が書く交渉術の書籍は法廷などで相手を打ち負かす手法を指南しています。しかし、ビジネスの現場でそのようなことをすれば、一時的な利益を上げることができても中長期的には会社に利益をもたらすことはありません。いかにして相手との長期的な信頼関係を構築するかが、ベストな取引条件を引き出すことにおいて重要な、豊富な事例を交えて解説しています。

「**体温**の伝わる」というタイトルに、その想いを込めています。

### ✓ 準備から契約締結に至るまでの全交渉フローをカバー

弁護士や心理学者が書く交渉術の書籍は目の前に対峙する相手との交渉テクニックをまとめたものが大部分。しかし、ビジネスを上手く進めるためには、準備のプロセスが極めて重要です。「交渉は『準備』が9割」とは言い過ぎかもしれませんが、相対する交渉が全てではなく、どのような準備をして臨むべきか、また、クロージング（契約締結時）において留意すべきことを解説した書籍は驚くほど少ないのが現状。

### ✓ トークスクリプト、Q&Aで模擬演習

交渉において駆使すべきテクニックを詳細に解説しても、いざという場面で最大限活用することのできる読者は限られているでしょう。本書では約15年の真剣勝負の場を重ねた結果、読者の多くが直面するであろう典型的なシチュエーションを挙げ、模擬演習をしていただけるよう、工夫しています。

### ✓ 芸大出身なので、カバーデザインにこだわりました！

類書にはないカバーデザインだと思います。このテーブルやコーヒーカップも、実は佐谷さんがセレクトし、プロレド・パートナーズの本社事務所で実際に使用しているものです！