

折衝力・交渉力強化

～今日から現場で使える“実践的”な交渉スキルを身につける～

研修目標

合意を導くための交渉スキルやノウハウを学ぶ

目的達成のために行われるさまざまな折衝・交渉について、相互に利益のある合意を導くために必要なスキルやノウハウを、演習や事例研究を通して身につける。

特徴PR

WIN-WIN関係を構築し目的達成する交渉術

合意形成を実現するアプローチ法を講義だけでなく科学的にも学び、WIN-WIN関係を構築させるため、ケーススタディで実践的に展開します。

詳細

- * 開催日 8月31日(月)/9月1日(火)
- * 時間 1日目 9:30～17:00
2日目 9:00～16:00
- * 定員 30名
- * 日数 2日
- * 研修場所 道庁別館
- * 対象者 課長、課長補佐(同相当職)
係長(同相当職)、一般係員
- * 研修方法 講義、演習、グループ演習
事例研究

予定研修科目

- 1 交渉の基本概念編
(1) さまざまな交渉シーン (2) 交渉とは何か
- 2 Win-Win&Win-Lose
(1) MY「Win-Win交渉」 (2) MY「Win-Lose交渉」
- 3 合意形成を実現する対話技術
(1) 【演習】ロールプレイ・グループフリーディスカッション
(2) 望ましい交渉を実現するためのポイント
(3) 最優先の狙い(ゴール)とは (4) YESを引き出す合意形成
- 4 合意形成のメカニズム
- 5 交渉における対話技術
(1) 交渉対話に必要な3つのスキル(傾聴・承認・質問)
- 6 行動スタイル特性
(1) 自己認識ツール“MEAT” (2) 行動スタイル特性
(3) ピュアスタイルの特徴 (4) 交渉者タイプの強みと課題
- 7 WIN-WIN交渉「第三の選択肢」の創造
(1) 交渉演習 (2) まとめ

予定講師

葛西 伸一 (株)メンター・クラフト 代表取締役

豪州ボンド大学大学院MBAコース修了。伊藤忠テクノサイエンスグループ(現・伊藤忠テクノソリューションズ)で営業・企画マネージャーの経験を経て、2007年に(株)メンター・クラフト設立。受講者が仕事現場で実践できる研修を主眼におき、さまざまなプログラムを開発。経営コンサルタント、講師として全国で活動中。

予定研修日程

※1日目と2日目の時間帯が異なりますのでご注意ください。

1日目	2日目
9:30 開講・オリエンテーション 交渉の基本概念編 Win-Win&Win-Lose 合意形成を実現する対話技術 17:00 終了	9:00 開始 合意形成のメカニズム 交渉における対話技術 行動スタイル特性 WIN-WIN交渉「第三の選択肢」の創造 16:00～ 事後調査 閉講

※研修の進め方、内容が変更になることもございますのでご了承ください。