

合意形成のためのプロセスを学ぶ 交渉力 & 折衝力向上セミナー

Lose－Win(自分が損して、相手が得する)から
Win－Winの関係構築を目指しましょう

2024年11月1日(金) 10:00～17:00

申込締切: 2024年10月18日(金)まで

受講料金: 11,000円(税込)

講師紹介

学校法人産業能率大学 総合研究所兼任講師
講師 吉川 剛太 氏

【主な研修テーマ】

- ◆経営戦略研修
- ◆財務会計研修
- ◆ビジネス法務研修
- ◆システム開発手法研修 など

【実績】

研修講師のみならず、コンサルティングなど
幅広い分野で活躍。

ねらい・講義内容

◆ねらい

- 1 交渉・折衝のステップなどの基本を確認する
- 2 交渉のパワーバランスの重要性、パワーバランスの維持・転換するためのスキルを学ぶ
- 3 交渉・折衝のスキルを学び、演習を通じてポイントを習得する

◆講義内容

- 1 オリエンテーション
- 2 交渉とは
- 3 交渉における戦略構築
- 4 総合演習
- 5 まとめ

※詳細は右記カリキュラムをご覧ください。

会場および問合せ

株式会社青森原燃テクノロジーセンター

〒039-2664
青森県上北郡東北町字乙供58番地

TEL 0175-63-4680(平日8:40 ～ 17:20)
FAX 0175-63-4681

【お申込方法】

- ◆ ホームページからのお申込み

<http://www.agtcinc.co.jp>

青森原燃

検索



カリキュラム

時間	内 容
10:00	1.オリエンテーション ・自己紹介 ・研修の進め方 2.交渉とは ・交渉とは ・交渉における心理的側面の重要性 ※適宜インタラクティブ展開 3.交渉における戦略構築 ・パワーバランスを意識する ・プラスサム型とゼロサム型 【小演習】ケースで考える交渉のパワーバランス ・パワーバランスを維持/転換する心理テクニック 4.総合演習 ・ケースを通して交渉のシミュレーションを行う
17:00	まとめ

おすすめの方

- ・社内外問わず、説得や交渉の機会が多い方
- ・合意形成を図るためのスキルを身につけたい方

講師からの声

相手の納得を引き出す交渉の極意は論理的側面よりむしろ心理的側面への働きかけです。この研修では、相手の納得を引き出すために、心理的な側面へどのように働きかければよいか、身近な事例をもとに考えていきます。

受講者からの声

- ・理解度のチェックを適宜行っており、分からない箇所の質問・説明の機会が得られたので本講座の交渉力・折衝力について理解を深めることができた。
- ・何が交渉においてのパワーバランスを左右するのか理解できた。
- ・交渉力・折衝力は業務に必ずといっていいほど関わってくる重要なスキルであると感じた。
- ・今回学んだ内容を、仕事等で実践しつつ、より交渉力・折衝力を高め自身のスキルとして高めていきたい。

