

7

“交渉”を上手に進めるための知識と基本的考え方が身につく!!

セミナーID 100550 検索

# ビジネス交渉力 強化セミナー

2日間

～米コンピア大学で教える「コンフリクトマネジメント」プログラム～



**講師** 若林 計志  
EQパートナーズ株式会社  
講師・コンサルタント

**定員** 24名

## 研修のゴール

- 交渉の基本的な戦略や方法(型)、行動パターンを学び、実務に活用できるようになる。
- 交渉を優位に進めるためのコミュニケーション技術、口頭表現などを使えるようになる。
- 交渉プロセスを知り、計画的な交渉ができるようになる。

## 交渉に関する課題

- 関係性を重視するあまり、不利な条件で合意してしまう
- 「勝ちたい」という姿勢が出すぎて、関係を壊してしまう
- いつも「価格交渉」に陥ってしまう

## 対象

- 交渉の基本を学びたい方
- 交渉力を強化し、仕事の成果をさらに高めたい方
- 営業部門・購買・調達部門の方
- プロジェクトや社内調整(部門間調整)をうまく進めたい方
- 上記のような「交渉に関する課題」を抱えている方

## 会期・受講形態(会場) ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2021年 5月18日(火)～19日(水) ※オンライン

2021年 8月23日(月)～24日(火) ※オンライン

2022年 2月 7日(月)～ 8日(火) ※オンライン

## 参加料(税込)

○本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

日本能率協会法人会員	114,400円 / 1名
上記会員外	137,500円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

※2021年4月開催分より昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)

## プログラム

(昼休み12:00～13:00)

時間	DAY 1(基本編)
10:00	<b>1. 交渉とは</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「対立」を「合意」に導く交渉 ・コンフリクト解決の6つの手段と交渉の関係</li> <li>・ <b>模擬交渉①</b> スーパー現場責任者の後任問題</li> <li>・ 交渉の2つのスタイル(競合的交渉と協調的交渉)</li> </ul>
	<b>2. 交渉の特徴と使い分け</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 良い交渉とは?</li> <li>・ 交渉を2次元モデルで考える ～交渉環境を俯瞰的に把握する!</li> <li>・ 交渉に使えるカードBATNA(バトナ)とは ～交渉決裂時の魅力的な選択肢</li> <li>・ BATNAをコントロールする方法</li> </ul>
	<b>3. 交渉の諸要素と基本的枠組み</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 対立点、要望、問題の見直し、代替案と妨害案 ・協調的交渉の流れを理解する</li> <li>・ 交渉の基本的枠組みとは</li> <li>・ <b>模擬交渉②</b> プロジェクトマネジャーの選出</li> </ul>
17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 交渉における鉄則 ・コンフリクト解消の5ステップ ・交渉を分析する/仮説検証</li> </ul>

時間	DAY 2(実践編)
10:00	<b>4. 共通ゴールの設定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 信頼感を得るための布石を打つ</li> <li>・ <b>模擬交渉③</b> 独占販売権をめぐる交渉</li> </ul>
	<b>5. 競合的相手との交渉方法</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競合的相手との交渉ステップとは</li> <li>・ 競合的相手に対する正しいリアクション</li> <li>・ 真のニーズを掴めば解決策は無数にある</li> </ul>
	<b>6. 交渉に関する、5つのコミュニケーション・スタイル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>演習</b> 交渉に役立つコミュニケーション演習</li> <li>・ <b>模擬交渉④</b> ビル賃料の交渉</li> <li>・ 条件交渉(ZOPA)とは</li> <li>・ 「価格交渉」への基本的対応</li> </ul>
	<b>7. グローバル交渉、相手の「世界観」を理解する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>模擬交渉⑤</b> 部品を巡る交渉</li> </ul>
17:00	

※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。