

8

調整・交渉入門セミナー

動画撮影

1日

(旧名称:「体験型」交渉力強化セミナー)

定員

24名



ねらい

ビジネスの中での調整・交渉は社外に対することだけではありません。例えば、他部署に対して作業の依頼、手順の変更依頼をする場合等、その内容によって**利害関係が生まれるなら、調整・交渉が必要**となります。

本セミナーでは、調整や交渉における事前の準備から、交渉時の体制や手順まで、交渉の進め方を基礎から学ぶコースです。「交渉体験演習」によって交渉の流れを体験しトレーニングするだけでなく、それを撮影することによって**客観的に自分の姿を把握**することができます。利害調整によって、**他者と相互に問題を解決するための方法**を学びます。

受講者の声

- 内容が濃く、充実した研修で得るものが多かった。またワークの題材も良く、メンバーにも恵まれ、楽しく取り組めた。
- 交渉の本質(相互問題の解決)を認識することが出来、満足度の高い研修だった。体験型ということで、録画をして振り返りでVTRを確認する内容も、自分の姿を改めて確認でき、ためになりました。
- エッセンスを講義で学び、直後に交渉体験という流れで、良い気付きを得ることが出来た。今回学んだことを実務で活かしていきたい。

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 6月24日(木) ※オンライン

2021年12月 2日(木) ※オンライン

2022年 3月 7日(月) ※オンライン

講師



田村 健二

株式会社経営革新ラボ 代表取締役

早稲田大学理工学部卒業後、日本道路公団(現NEXCO)入職。その後、株式会社日本能率協会コンサルティング(JMAC)に入社し、製造業・商社・サービス業・官公庁・医療業界等を対象に、中期経営計画立案・利益構造改革・組織効率化・業務改革・コスト削減・マネジメントシステム構築を主要テーマに、コンサルティングに従事。2018年に株式会社経営革新ラボを創業。企業変革を推進する過程で経験した様々な利害関係者との交渉を活かし、近年では交渉力の向上について理論と実践の双方から研究し、発信する活動を実施している。MBA取得(ボンド大学)。

対象

- 社内外の調整業務に苦手意識がある方
- 初めて交渉を行う方
- 最近、部門間調整や交渉を行うことが増えてきた方

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	56,100円/1名
上記会員外	68,200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12:30~13:15)

時間	1日	
9:30	<p>講義</p> <p>1. 研修概要、目的、グラドルール</p> <p>2. 交渉とは</p> <p>3. 交渉の進め方と考え方</p> <p>(1) 交渉の成功とは</p> <p>(2) 交渉が失敗する理由</p> <p>(3) 交渉を成功するための考え方と進め方</p> <p>交渉体験</p> <p>4. 交渉体験①</p> <p>(1) 体験のルール確認</p> <p>(2) 交渉の準備</p> <p>① 分担設定</p> <p>② シナリオ、ゴール設定</p>	<p>(3) 交渉の実施</p> <p>(4) 交渉のVTR振り返り</p> <p>① 交渉の分岐点確認</p> <p>② 各チームからのフィードバック</p> <p>③ 成功するためのポイント整理</p> <p>5. 交渉体験②</p> <p>(1) 体験のルール確認</p> <p>(2) 交渉の準備</p> <p>① 分担設定</p> <p>② シナリオ、ゴール設定</p> <p>(3) 交渉の実施</p> <p>(4) 交渉のVTR振り返り</p> <p>① 交渉の分岐点確認</p> <p>② 各チームからのフィードバック</p> <p>③ 成功するためのポイント整理</p> <p>講義</p> <p>6. まとめ、質疑応答</p>
17:00		