

# ビジネス交渉力 強化セミナー

～米コロンビア大学で教える「コンフリクトマネジメント」プログラム～

## 会 期 オンライン開催

2023年 5月25日(木)～26日(金)  
8月24日(木)～25日(金)  
2024年 3月 5日(火)～ 6日(水)  
各回2日間とも 10:00～17:00

## 開催形態 オンライン

※2日間ともZoomによるセミナーとして開催いたします。

## 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。

## 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・調達部門の方々
- 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
- 以下のような「交渉に関する課題」を抱えている方

### ■ 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

## プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

時間	DAY 1（基本編）	DAY 2（実践編）
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</li> <li>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> 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>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>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>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限にある</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</li> <li>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> <li>交渉における3つの鉄則</li> <li>コンフリクト解消の5ステップ</li> <li>交渉を分析する／仮説検証</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>
17:00		<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>

※プログラム内容・スケジュールは若干変更することがあります。

# ビジネス交渉力強化セミナー

## 講師紹介(敬称略)

若林 計志

EQパートナーズ株式会社

米オルブライト大学を卒業後、日本予防外交センター(現日本紛争予防センター)に参画(スリランカなどに滞在)。その後、事業会社で海外MBA(ボンド大学)の事務局長を務める。コロンビア大学大学院国際協力紛争解決センター(ICCCR)のフィッシャー教授より認定を受け、協力的交渉術公認トレーナーとして、グローバル研修などを担当。著書:「プロフェッショナルを演じる仕事術」(PHP研究所2011)「MBA流チームが勝手に結果を出す仕組み」(PHP研究所2013)共著:「リーディングス組織経営」(岡山大学出版会2014)



## お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100550** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL: 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



## 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	121,000円/1名
上記会員外	144,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

## キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加すること、かつ手数料をお支払いいただくことを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同年度内(4月～翌年3月)に限りです。

(注) 変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

## オンライン受講の方法

- ・オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。  
事前に接続テスト(<https://zoom.us/test>)にアクセスいただき、動作をご確認ください。
  - ・1申込につき1名様をご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
  - ・ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
  - ・お申込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
  - ・テキストは事前に配付します。
  - ・本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
  - ・Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。  
お申込み完了を以て規約に同意したものといたします。

**参加定員** 24名 開催地域により、定員が異なる場合があります。  
参加人数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます場合がございます。

## 申込に関する問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL: 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail: [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX: 03(3434)5505

## プログラム内容に関する問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL: 03(3434)1955(直通)



## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。  
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は  
<https://www.jma.or.jp/membership/>

## 日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

## JMAが選ばれ続ける4つの理由

- 1 現場課題に合わせたプログラム内容
- 2 実践力のつく演習・ディスカッション
- 3 研修結果を継続させる仕組み
- 4 多様な業界、業種と交流