

「ロールプレイ実習」で交渉力UP! バイヤーのための 戦略的交渉力セミナー

開催日時	通い	2026年 5月26日(火)~27日(水)
	通い	2026年 6月25日(木)~26日(金)
	オンライン	2026年 9月 3日(木)~ 4日(金)
	通い	2026年 10月27日(火)~28日(水)
	オンライン	2027年 1月19日(火)~20日(水)
各回とも2日間 [9月・1月:オンライン] 10:00~17:00 / [5月・6月・10月:通い] 10:00~18:00		
会場	[9月・1月] オンライン ライブ参加型 / [5月・6月・10月] 日本能率協会 研修室(東京・港区・芝公園)	
対象	<ul style="list-style-type: none"> ・ 購買・調達部門にてサプライヤーとの交渉に臨まれている方 ・ 交渉力を向上させ、自信を持って交渉に臨みたい方 ・ 交渉を体系的、論理的に習得したい方 	
講師	観音寺 一嵩 株式会社NRIJ 代表取締役社長 宮本 直樹 株式会社NRIJ 認定コンサルタント	

参加のポイント

- ・ 調達交渉におけるケーススタディを用いて交渉技術と自分の交渉力に対する自信を高める
- ・ 交渉における新たなスキルを実践的に習得し、成果をあげる
- ・ 今後さらに学習を続けて、交渉力を磨き続ける意欲を高める

参加された方のご感想

- ・ 事前準備の重要性を改めて感じた。今後はしっかりと準備してから交渉に臨む。
- ・ 「ロールプレイ実習」は疲れたけれど、心地よい疲れで、充実感で一杯だった。
- ・ 今の自分の交渉レベルを確認する良い機会だった。繰り返し実践することで、自分のモノにできると感じた。

講師からのメッセージ

長年、交渉業務に携わっていても、自己流の交渉では、満足できる交渉成果をあげることや、部下などへの指導をすることができません。一度、当セミナーで、体系的に交渉理論を整理し、「ロールプレイ実習」の実演で、多くの「気づき」を胸に落としてください。そのことにより、交渉における言動が容容し、自分でも見違えるほど、交渉力を上げることができます。

プログラム

オンライン: 10:00~17:00 / 通い: 10:00~18:00 (昼食 12:00~13:00)

1日目【理論編】

Introduction はじめに

- ・ セミナーの目的と目標

1 交渉の基本概念

- ・ 交渉の心構え: 「ウィン/パシドウィン」
 - ・ 交渉のスタイル: 「ウォーム&タフ」
 - ・ 交渉のインフラ: 「トラスト: グッドウィル」
- 【ゲーム】「赤と青」

2 5つの説得テクニック

- 【演習】「5歳の子の説得テクニック」
- ・ フォウウェイ・アクション: Emotion(情動)、Logic(論理)、Threat(威嚇)
- 【演習】「感性価値」
- ・ ツーウェイ・アクション: Bargaining(駆け引き)、Compromise(妥協)
- 【ワンポイントレッスン】「マーカーを置かない、フリンチ」
- 【演習】「取引カード」

3 6つの交渉フェーズ

- ・ 交渉の準備とプランニング: SETTING(目標設定)、PLANNING(計画)
 - ・ 交渉の実施: 開始フェーズ、確認フェーズ、移動フェーズ、合意フェーズ
- 【ワンポイントレッスン】「タダでは与えないで交渉しよう」

4 7つの交渉タクティクス(戦術)

- ・ 使えるタクティクス(戦術) 「棚上げ」「解体」「フリンチ」「第三者の権限」「沈黙は金」他
- 【演習】「交渉タクティクス」
- ・ 気をつけたいトリック(計略) 「シベリア転動」「ねずみかじり」「針のむしろ」「刑事コロンボ」他

5 人間的要素

- ・ 戦略的人間関係構築 「クレームorクリエイト」「WIIFM(ウィイフム)」「ジョハリの窓」他

2日目【ロールプレイ実習】

【ロールプレイ実習のねらい】

- ・ 学習ポイントの復習
- ・ スキル及びテクニックの練習および習得
- ・ 各自の交渉スタイルの認識、改善点の発見
- ・ 交渉に対する不安解消、自信の獲得
- ・ 今後の交渉スキル向上の意欲付け

【ロールプレイ実習の流れ】

- (1) グループ分け (3~5チーム)
- (2) ロールプレイ実習(次の流れで4ラウンド実施)
 - ① プランニング(チーム4名で事前準備)
 - ② ロールプレイング
(ロールプレイ講師を相手にマンツーマンで交渉している姿をレコーディング。受講者全員が各1回は登場)
 - ③ フィードバック
(撮影したビデオを再現しながら、メイン講師が個別指導)



ロールプレイ実習風景

(※写真は通い時)

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



バイヤーのための戦略的交渉力セミナー

講師紹介 (敬称略)

■メイン講師

観音寺 一嵩

株式会社NRIJ
代表取締役社長



中小企業診断士。不動産関係の対外交渉業務に長く携わる。経営コンサルタントとして独立後、2002年、英国のPMMS社から『戦略的交渉力セミナー』のライセンスを取得し、(株)NRIJ設立。以降、同セミナーに特化し、多くの企業の社内研修を実施中。

著書に『戦略的交渉力』、『ビジネス交渉/実践マニュアル』などがある。

■ロールプレイ講師

宮本 直樹

株式会社NRIJ
認定コンサルタント



中小企業診断士。通信ベンチャー企業、外資系ライセンスファームなどを経て独立。東京都大田区などでインキュベーションマネージャーとして創業・起業支援に携わるとともに、中小企業大学校講師、(公財)川崎市産業振興財団プロジェクトマネージャー、かわさき起業家オーディション審査委員長などを歴任、現在に至る。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

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 100361

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からのお申し込みが難しい方は
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	133,650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、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 通い : 20名
オンライン : 16名

(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。)

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 ※2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
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%	通い/オンライン : 5,500円 (税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い/オンライン : 7,700円 (税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただけますようお願い申し上げます。

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/>

【2026年9月・2027年1月開催】オンライン受講のご案内

- テレビ会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト <https://support.zoom.us/hc/ja/articles/115002262083> 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名様がお受講ください。
(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けいたしません)
- 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するの受講をおすすめします。
- お申し込み時、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布します。
- 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。
- お申し込みの前に必ず規約 (<https://school.jma.or.jp/pa/caOrE>) をご確認ください。お申し込み完了を以て規約に同意したことといたします。

【2026年5月・6月・10月開催】会場のご案内

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

申込に関するお問い合わせ先 (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 FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (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・1410 (直通)