

ビジネス交渉力 強化セミナー

～ 交渉力を強化し、仕事の成果をさらに高める ～

会 期

2024年 8月22日(木)～23日(金) ※オンライン
10月23日(水)～24日(木) ※オンライン
12月10日(火)～11日(水) ※会場(東京)
2025年 3月13日(木)～14日(金) ※オンライン

受講形態 東京会場／オンライン(Zoom)

ねらい

- 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	1 交渉とは <ul style="list-style-type: none"> 「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 模擬交渉 ① 現場責任者の後任問題 交渉の2つのスタイル(競合的交渉と協調的交渉) 	4 共通ゴールの設定 <ul style="list-style-type: none"> 信頼感を得るための布石を打つ 模擬交渉 ③ 独占販売権をめぐる交渉
	2 交渉の特徴と使い分け <ul style="list-style-type: none"> 良い交渉とは? 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! 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 BATNAをコントロールする方法 	5 競合的相手との交渉方法 <ul style="list-style-type: none"> 競合的相手との交渉ステップとは 競合的相手に対する正しいリアクション 真のニーズを掴めば解決策は無限にある
	3 交渉の諸要素と基本的枠組み <ul style="list-style-type: none"> 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 交渉の基本的枠組みとは 模擬交渉 ② プロジェクトマネジャーの選出 交渉における3つの鉄則 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 	6 交渉に関する、5つのコミュニケーション・スタイル <ul style="list-style-type: none"> 演 習 交渉に役立つコミュニケーション演習 模擬交渉 ④ ビル賃料の交渉 条件交渉(ZOPA)とは 「価格交渉」への基本的対応
17:00		7 グローバル交渉、相手の「世界観」を理解する <ul style="list-style-type: none"> 模擬交渉 ⑤ 部品を巡る交渉

※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。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

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、協同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)



参加者の声

- 講師の方の実務経験が豊富で、実際に有り得るシチュエーションでの対応方法について各单元ごとの演習を交えて教えて頂き非常に実践的であった。
- 今までは交渉相手の主張のみしか見えていませんでしたが、その先にはニーズ、共通問題がある事が分かりました。交渉の引き出しが増えた気がしますので、今後の業務に生かしていきたいです。
- “交渉”がテーマで少し身構えていましたが、分かりやすく考え方やコツ、ポイントを教えて頂けて終わってしまうのが残念なぐらい楽しい2日間でした。業務ですぐに実践できるところから活用していきたいと思います。

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 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	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確認、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 28名

※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。

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 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	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。変更は同一年度内(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。

会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

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時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。
- ※お申し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。
お申し込み完了を以て規約に同意したものといたします。

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(直通)

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」の力を最大にすることを通じ、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。

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/>

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

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