

ビジネス交渉力強化セミナー

～ 交渉の基本から実践まで、最適な合意を導く交渉術を習得 ～

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
- 部門間調整やチーム内外での調整を円滑に進めたい方
- 営業、購買・調達部門など交渉の場面が多い方
- 自身の交渉術に不安を感じている、または同じような失敗を繰り返している方

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。

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

開催日時 各回とも 10:00～17:00

2026年 8月25日(火)～26日(水) **オンライン**
 11月19日(木)～20日(金) **東京会場**
 2027年 2月18日(木)～19日(金) **オンライン**

講師 若林 計志氏
 EQパートナーズ株式会社

参加料(税込) 法人会員：126,500円/1名
 会員外：149,600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以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
 ※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

時間	DAY 1 (基本編)
10:00	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)
	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
	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
17:00	

時間	DAY 2 (実践編)
	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
	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数にある
	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
	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・スケジュールは変更することがあります。

申込・
 セミナー詳細は

JMA100550

検索



JMA 経営革新を推進する
 一般社団法人日本能率協会
 Email: kaisou@jma.or.jp TEL: 03-3434-1955

◆裏面も
 ご覧ください⇒