

調整・交渉入門セミナー



会期 2020年 7月 8日(水)
12月 4日(金)
2021年 3月 4日(木)
各回とも 9:30~17:00

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

会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園) [2020年7月・12月]
アーバンネット神田カンファレンス (東京都千代田区内神田) [2021年3月]

本セミナーのねらい

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。

参加者の声

- 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。

プログラム

(昼休み 12:00~13:00)

<p>9:30</p> <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 (2) 交渉が失敗する理由 (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 (2) 交渉の準備 ① 分担設定 ② シナリオ、ゴール設定</p> <p>17:00</p>	<p>(3) 交渉の実施 (4) 交渉のVTR振り返り ① 交渉の分岐点確認 ② 各チームからのフィードバック 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 (2) 交渉の準備 ① 分担設定 ② シナリオ、ゴール設定 (3) 交渉の実施 (4) 交渉のVTR振り返り ① 交渉の分岐点確認 ② 各チームからのフィードバック 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>
--	--

※プログラム内容は変更される場合があります。予めご了承ください。

関連セミナー

ビジネス交渉力強化セミナー (2日間で基本からしっかり学びたい方)

日程 <東京> 2020年 5月18日(月)~19日(火) / 9月15日(火)~16日(水) / 2021年2月4日(木)~5日(金)
<大阪> 2020年10月15日(木)~16日(金)

調整・交渉入門セミナー

講師紹介(敬称略)

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)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)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)。



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。お早目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

JMA 調整・交渉

または

セミナーID(半角数字)

JMA 150722

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 (消費税抜)

一般社団法人日本能率協会法人会員	51,000円/1名
会員外	62,000円/1名

※テキスト(資料)費・昼食費が含まれております。

※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。

※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ページに掲載しておりますので
ご確認、同意のうえお申込みください。

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定によりキャンセル料を申し受けますので予めご了承ください。

開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%

開催前日および当日……………参加料全額

(万が一キャンセルの場合は必ずメールまたはファックスでご連絡ください。)

参加定員 24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。)

会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

[2020年7月・12月]

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

[2021年3月]

アーバンネット神田カンファレンス

〒101-0047 東京都千代田区内神田三丁目6番2号

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

メール : 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)

東京 経営・人材革新センター TEL : 03(3434)1955(直通)
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22



これから求められる経営モデルの提唱



KAIKA Awardsは、全社的な
変革運動、経営理念を体現する
人づくり、ダイバーシティ経営、
新しいチャレンジを進めるプロ
ジェクトなど、人・組織の力を
結集する様々な取り組みを対象
にした表彰制度です。

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/>

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・学校に向け、個別課題解決支援を行っています。

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