

「折衝・交渉」実践力 向上セミナー

Win-Winを実現させる

参加対象

- 社内の部門間での調整・交渉に悩んでいる方
- 社外の相手との調整・交渉に悩んでいる方
- 営業や仕入れ・調達など売り手・買い手の立場でうまく折衝・交渉を行いたい方
- 社内外のプロジェクトや共同事業などのリーダー・調整・推進役の方
- 相手との利害対立や関係悪化を避け、良好な関係を築きつつ折衝・交渉を行いたい方
- 「折衝・交渉」力を身につけて仕事の成果を高めたい方

ねらい

ビジネスでは人と関わる以上、社内外を問わず、何かしらの折衝や交渉が行われます。

ビジネスで高い成果を出すためには、持続的に良好な関係を築きながら折衝・交渉を進めていくことが肝要です。

「折衝・交渉」を相手との勝ち負けだと思って臨むと、社内外の大切なビジネスパートナーを失います。

Win-Win を実現させる「折衝・交渉」により、良好な人間関係を築くことにもつながります。

本セミナーでは、Win-Win を実現させるための「折衝・交渉」力を、理論と演習・実践によって習得します。

プログラム

10:00～17:00＜昼食時間 12:00～13:00＞

1. オリエンテーション

- ・自己紹介、研修の進め方、研修への期待確認 **演習**
- ・過去の折衝・交渉から課題を考える **演習**

2. 折衝・交渉とは

- ・折衝・交渉に関する誤解
- ・“落としどころ”のリスク
- ・競合的と協調的アプローチ
- ・折衝・交渉の3つのタイプと5つの戦略

3. 折衝・交渉に有効な考え方

- ・Win-Win
- ・目的・目標と Must・Want **演習**
- ・BATNA と Zopa **演習**
- ・折衝・交渉の4原則

4. 折衝・交渉の進め方

- ・折衝・交渉のプロセス
(①状況把握・利害の特定、②方針検討、③すり合わせ、④合意形成)
手の状況や利害を的確に把握する方法
- ・自分の状況や利害を確実に伝える方法とデメリットを受け入れてもらえる伝え方
- ・相手から譲歩を引き出す方法と自分から譲歩をする場合の対応法 **演習**
- ・建設的な合意を得る方法と合意できない状況での対応法
- ・折衝・交渉の実践（ロールプレイ） **演習**

5 まとめ

- ・「折衝・交渉」力の高め方、身につける方法
- ・まとめ、振り返り、質疑応答

※プログラム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。

開催日時

【時間】 10:00 ～ 17:00

オンライン 2024年 7月17日(水)

大阪開催 2024年 10月29日(火)

オンライン 2025年 2月20日(木)

大阪開催会場

日本能率協会 関西事務所
研修室 (大阪市北区梅田)

オンライン開催

Zoom 配信

参加料

法人会員…55,000 円(税込) / 1名

会員外…66,000 円(税込) / 1名

講師紹介 (敬称略)

藤原 貴也

株式会社チアーズコンサルティング
代表取締役社長

1993年 富士ゼロックス株式会社入社（コンサルティングセールスに従事）

1997年 ITベンチャー企業に営業責任者として転職

2004年 人事・営業系コンサルティング会社にマネージャーとして転職

2006年 チアーズコンサルティングを設立（その後、株式会社化）

研修講師として年間約150日間出講（講師経験：15年）。
対象は新人から管理職まで幅広い。主な研修テーマはロジカルシンキングなどの思考力強化、コミュニケーション力・対人関係能力の強化、マネジメント能力や組織活性化など。
受講者評価は非常に高い。

