

交渉力研修(Negotiation)

-「賢明な合意」形成の論理と実践- (1日版)

目的：

「交渉」は、「商談」「打ち合わせ」「会議」などにある日常のコミュニケーションです。コミュニケーションの質を上げることは、ビジネスのレベル、成功の確率も高めます。これまで個々に培ってきたコミュニケーションスキルを交渉学という学問に根ざした論理と実践の研修により、視点や発想を変える気づきやコミュニケーション力・問題解決力のスキルアップを図ります。

目標：

- 交渉の論理の理解
- 交渉の事前準備の習得
- 交渉時の対処方法の理解

対象：

- 社内外の関係者（顧客、取引先、他部門）との交渉・コミュニケーションの力を高めたい方
- 価格など条件交渉ではなく、新たな交渉を目指したい方・部署
- 従来とは異なる新たな価値創造の視点や発想を求める方・部署

プログラム：

1. はじめに
2. ケース①： 交渉導入編
3. レクチャー： 論理
4. ケース②： 交渉基本編
5. レクチャー： 事前準備
6. ケース③： 交渉応用編
7. レクチャー： 交渉時の現場力
8. おわりに

