

交渉力・対話力研修（2日版）

目的：

「交渉力」により、組織「間」コミュニケーションを高め、より高度な問題解決を図ります。そして、「対話力」により、「サイレント・マジョリティ」などの組織「内」の意見・力を引き出し、組織内の「事前準備」を高度化し、さらに問題解決の可能性を広げます。

目標：

- 交渉学における「交渉力」の論理の理解、事前準備の方法の習得、交渉時における対処方法の理解
- 交渉学における「対話力」の論理の理解、実践方法の習得

対象：

- 部門内のコミュニケーションを活性化したい方・部署
- 困難な対立に向き合っており、打開策を模索している方・部署
- 従来とは異なる新たな価値創造の視点や発想を期待する方・部門

プログラム：

【1日目】

1. はじめに
2. ケース①：交渉のディスカッション
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. まとめ

【2日目】

1. はじめに
2. ディスカッションケース
3. レクチャー：対話のむずかしさ
4. ケース①：拡散・収束
5. レクチャー：熟考の重要性
6. ケース②：拡散・相互理解
7. レクチャー：困難な対話への対処
8. おわりに