

ネゴシエーションスキルアップセミナー

<セミナーのねらい>

「交渉に勝つ」というと「相手を負かすこと=自分側が得すること」と思いがちですが、お得意様や社内においては、勝ってしまうと、相手との人間関係が悪くなったり、次の取引をしてくれなくなったり、してくれても警戒されてしまいます。継続的な関係のある相手との交渉において「勝つこと」は、相手も自分も得をするか、相手も得をし、(相手には悟られず)自分はそれ以上に得をするというのが、賢い交渉者です。そこで、本セミナーでは以下を学習します。

1. 相手のニーズをしっかりと聴き出す質問のスキルや交渉の基本的なステップを習得します。
2. 互いがWIN-WINで信頼関係が向上する交渉と交渉力を決める要素を学びます。

プログラム

9:30 開始

オリエンテーション

- ・アイスブレイク(「共通点探し」)/研修の目的とスケジュール

1. 「交渉」に関する誤った思い込みと目指す交渉
2. 話を聴き出す質問力をUP、相手の状況を掴む
 - ・メタモデルを使った質問演習
3. 交渉準備とその必要性

- ・事前準備で交渉力は大きく変わる
- ・自身の要求事項と譲歩事項、決裂点を整理しておく

日 時 2022年12月7日(水) 9:30~17:00

対 象 管理者、監督者、中堅社員、若手社員、労組役員

講 師 石川 歩氏 (公財)日本生産性本部
風土改革コンサルタント兼研修講師

会 場 道特会館 会議室 札幌市中央区北2条西2丁目(仲通り)
TEL011-251-8506 (案内図は36ページを参照願います。)

参加費 ■会員：22,000円
(消費税込) ■一般：27,500円

定 員 24名(予定)

3. フレームによる論理的な準備により、必要以上の譲歩をせずに合意点を見出すスキルを習得します。
4. 相手が交渉術を使われていることに気づかずに損をしないための各種交渉術を理解します。

※簡単な事前課題があります。

4. 「交渉の6ステップ」を使った交渉

- ・実務的な演習で6ステップを習得
- ・BATNA、RV、ZOPAを活用した論理的交渉

5. 交渉力を決める各種要素と様々な交渉スキル

- ・交渉力の高低を左右する各種交渉要素
- ・だまされないために様々な交渉スキルを知る

6. 総合演習で交渉力を磨く

- ・交渉法を用いた交渉演習

17:00 終了