

A-4

仕事に活かせる交渉術習得セミナー

1日コース

～価格交渉から社内交渉まで段違いの交渉スキルを1日で習得～

- 対 象 : 人事担当者、管理職、労働組合など交渉術を身につけたい方
- 講 師 : 公益財団法人日本生産性本部 人材コンサルタント 栗林 裕也
- 会 場 : 埼玉会館内 研修室 (予定)
(さいたま市浦和区高砂 3-1-4 JR 浦和駅西口 徒歩 6 分)
- 定 員 : 20名
- 参加費 : 会員 16,200円 (消費税8%税込) 一般 19,440円 (消費税8%税込)
※講師費・テキスト資料代・昼食弁当代等を含みます。

■開催日程

第 1 回 2019年7月19日 (金) 10:00～17:00

■開催趣旨・研修のねらい

- ・多くの方は自分の利を先に考えて相手に譲歩させることを交渉だと考えます。
- ・交渉の極意たるはむしろその逆です。
- ・相手を利する複数の方法を先に考え、そこから自分の利に重なるものを提案していきます。その結果、相手も自分も Win-Win になれるのです。

本セミナーでは、このような「交渉の考え方」から「スキルの習得」まで、学習後にすぐに実践していただけるよう分かりやすくお伝えしていきます。

■講座内容

10:00～17:00 (昼食休憩 12:00～13:00)

Part 1 交渉とは何か

- ◆交渉ゲーム
- ◆目指す交渉結果
- ◆敵? 味方? あなたの交渉相手
- ◆交渉上手な人が必ず身につけている2つの“ちから”

Part 2 交渉のプロセス

- ◆交渉の全体像とポイント

Part 3 交渉の戦略

- ◆目的と手段を把握する
- ◆「アンビバレントな心理」に訴えかける
- ◆陥りがちな「心理バイアス」

Part 4 交渉のスキルと知識

～交渉でのコミュニケーション全般編～

- ◆知っていますか、自分のコミュニケーションの特徴
- ◆感情をどのようにコントロールするか
- ◆目が、手が、アゴが、語るものとは

Part 5 交渉のスキルと知識～交渉での聴き方編～

- ◆4種類の聴き方の使い分け方
- ◆交渉に役立つ聴き方のスキル習得

Part 6 交渉のスキルと知識～交渉での伝え方編～

- ◆交渉に役立つ伝え方の方法とスキル習得

■講師紹介

現職：
公益財団法人 日本生産性本部
人材開発コンサルタント

〈プロフィール〉

早稲田大学政治経済学部卒。民間鉄道会社を経て現職。人事系コンサルタントとして活躍。主に心理分野をテーマとした研修（交渉術、キャリア形成）やコーチングスキルを活用したマネジメント手法研修などのプログラム開発、講師を務める。