

交渉力強化研修

～Win-Winの関係を築く～

研修の目的

1. 交渉の考え方(理論)を理解し、実践に活かせるようにします。
2. 交渉におけるコミュニケーションを理解し、習得します。
3. 演習とフィードバックを通じて、卓越した交渉技術を磨きます。

Point1

人間心理のメカニズム
(論理的納得と感情的納得)
を活用したアプローチ法

Point2

ロールプレイングにて深い
対話分析(プロトコル分析)
と相互フィードバック

Point3

Win-Winの結果をもたらす
交渉技術を習得

カリキュラム

第1日

- I. オリエンテーション
 - 研修の目的と流れ
 - 交渉のスキル概念
 - 自己紹介
- II. 事例(1)
 - 事例研究
 - グループ研究
 - 発表と考察
- III. 交渉の基礎理論
 - 1.最低ライン、目標ライン
 - 2.交渉の3つのフレームワーク
 - 3.お互いの強み、弱み
 - 4.デッドロック
(交渉が暗礁に乗り上げた状態)
 - 5.交渉を進める基本的な理論
 - 6.交渉のプロセスモデル
- IV. 事例(2)
 - ★グループ研究★
 - ★ロールプレイング★
演習、ふりかえり
- V. 1日目のまとめ



第2日

- (前日のふりかえり)
- VI. 交渉戦術
 - 1.相手の攻撃をかわす方法
 - 2.心理的な機能を利用した方法
 - VII. コミュニケーション技術
 - 1.相手の動きを観察する技術
 - 2.相手の動きに合わせる技術
 - 3.効果的に聴く技術
 - 4.論理的に話す技術
 - VIII. 事例(3)
 - ★グループ研究★
 - ★ロールプレイング★
演習、ふりかえり
交渉の相互評価
 - IX. 事例(4)
 - ★グループ研究★
 - ★ロールプレイング★
VTR撮影、ふりかえり
 - X. 総合まとめ

経営管理研究機構 株式会社マネジメントサポート

〒463-0071 名古屋市守山区新守町94番地 TEL 052(796)1685 FAX 052(796)3063 URL <http://www.ms-iyasaka.jp/>

交渉の成功ケースを浮き彫りにし、 社内共有化を進め易くする

主導権を
常に失わない

Win-Win

相手との良好な関係を保ちながら
お互い良い結果に導く

状況判断力
構造形成

プロトコル分析

交渉の演習を講師がプロトコル分析[※]し、
極めて実践的にフィードバック

「交渉」とは、利害関係のある複数の人がいる場合において、当事者同士が合意に達するプロセスです。

交渉の考え方(理論)を理解し、互いのコミュニケーションの中で、立場・状況を理解しながら、説得、交渉力を発揮し、皆がWIN-WINの方向、満足する方向へと結果を導くことができるスキルを、演習と周囲からのフィードバックを通して学びます。

※ プロトコル分析とは、観察対象者により言語として発話されたプロトコルデータの詳細な分析を通じて、対象者の内的認知過程を分析する認知心理学の方法です。

企画

経営管理研究機構 株式会社マネジメントサポート

〒463-0071 名古屋市守山区新守町94番地

TEL 052(796)1685 FAX 052(796)3063 URL <http://www.ms-iyasaka.jp/>