

ポリテクセンター秋田 生産性向上支援訓練カリキュラム

機構施設名：秋田職業能力開発促進センター

実施機関名：有限会社ネオリブラ

<b>C. 営業・販売</b>	<b>顧客拡大</b>	<b>ビジネス現場における交渉力</b>
<b>コースのねらい</b>	営業やサービスを提供する現場では、相手と接する時間の中で生産的なやりとりをしていくことが求められる。こうした対応力をもって生まれた性格によるものではなく、必要なビジネススキルの習得によって高まる対応能力であり、本コースでは現場の第一線で活躍が期待される社員がもつべき交渉スキルを習得する。	

講義内容	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1	ビジネスネゴシエーション  (1) 交渉と折衝について  ビジネスシーンでよく聞かれる「交渉」と「折衝」ですが、利害関係や妥協の有無によって使い分けされています。ここでは、言葉の定義と意味合いの違いについて再確認します。 視点：ステークホルダー、交渉と折衝の違いやポイント	1.0
		(2) 交渉のタイプ (WIN-LOSE、WIN-WIN)  交渉相手が社内であっても社外であろうとも、目的達成のために工夫改善しベストの結果に近づけていくことが信頼関係構築につながります。そのためには交渉のタイプや特徴について理解し、戦略的な意思決定を行うための基本情報について学びます。 視点：対立解決モデル、合意形成(コンセンサス)とは	1.0
	2	BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術  (1) BATNAとは  交渉の結果として最適な状態は、利害関係者とWin-Winの状態で合意できることですが、合意形成が難しいケースも存在します。その際に重要なことは、互いに妥協しつつも同意できる着地点に落ち着くことです。ここでは「BATNA」について理解し、交渉を有利に展開する視点を学びます。 視点：BATNA、留保価値、ZOPA、など	1.0
		(2) BATNAを想定した交渉術  BATNAを想定した最善策が見出せると「交渉」の選択肢が広がります。また、その選択肢の質を高めるために理解しておくべきポイントがあります。「留保価値」「ZOPA」「アンカー」など、そのためのポイントを共有します。 視点：アンカー、留保価値を高める視点、など	1.0
	3	交渉戦略  (1) 交渉計画の立て方  ユーザーや見込み客にとって、いかに魅力的な商品・サービスであったとしても、適切な「交渉の流れ」が整っていないと、なかなか契約まで至ることができません。ここでは、相手と「対立の構造」をつくることなく、目的達成に向けた交渉計画(ストーリー)の立て方の勘所を習得します。 視点：基本項目、5WIHの活用、交渉展開のパターン、など	1.0
		(2) 交渉戦略の構想化  交渉には、様々なステークホルダー(利害関係者)が存在するケースが殆どです。いつ、どこで、誰に、どのような交渉を行うことが効果的なのか、の構造を見通すことが大切です。ここでは交渉戦略の構想化について学びます。 視点：交渉戦略、意思決定権者、影の影響者、など	1.0
合計時間			6.0