

ビジネス現場における交渉力

コース番号：063-003

2024年

開催日時：6月18日(火)
9:30~16:30 (6時間)

募集締切：6月4日(火)

開催場所：ポリテクセンター山梨 (裏図参照)

定員：16名程度 (先着順)

推奨者：初任層~中堅層

受講料
3,300円 (税込)

コースの狙い

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ます。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」を習得します。

主な訓練内容

◎ ビジネスネゴシエーション

- 交渉の基本理解
ビジネスにおける「交渉」とはいかなるものかを交渉スタイルの変遷を踏まえてWIN-WIN交渉の大切さを理解する。
- 分配型交渉と統合型交渉の違い
自社が優位な立場を勝ち取る競争型の交渉と双方の価値向上を目指す協創型の交渉の視点と論点の違いを理解する。
- 交渉の実践ポイント
評判、実績、スキル等の無形財と現金、商品等の実物財の違いに着目して交渉の着地点を探る実践ポイントを習得する。

◎ BANTA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術

- 代替案を持つことの重要性
一時交渉が決裂した場合でも目的を見失わずに心に余裕を持って一方的に不利な条件を受け入れない手法を習得する。
- MustとWantの違いによる優先順位の付け方
確実性の高いMustと柔軟性の高いWantという交渉目的の違いによって代替案の検討の方向性が異なることを理解する。
- BATNAによる交渉目的とゴール設定のスキーム
交渉シナリオの検討から相手の情報収集を通じてBATNAを具体化することで交渉を完結させるまでのプロセスを習得する。

◎ 交渉戦略

- 統合型交渉の実現に必要な4つのポイント
交渉展開を入念に想定した事前準備、目的や交換価値の明確な洗い出し、相手の情報収集、論理的説明力の重要性を学ぶ。
- 相手方の潜在意識まで掘り下げるニーズ創出の考え方
表面的な情報収集に留まらず、相手の真のニーズを引き出す重要性を効果的なコミュニケーションスキルと共に習得する。
- 相互満足を高めるための価値交換の考え方
「情けは人の為ならず」の精神に基づき、社内外の仕事関係者に日頃から貢献と信頼を積み重ねる重要性の認識を深める。

【演習】

- ① 日常における交渉と価値交換を考える ② BATNA検討のケーススタディ ③ 統合型交渉のケーススタディ

◎ 訓練内容のポイント！

- ビジネスにおける交渉とはそもそも何なのか、なぜ必要なのかという基本を理解した上で、いかに有利に進めるかという従来の分配型交渉との比較を行いながら令和時代に求められる統合型交渉のあり方を習得することを目指します。また、そのあり方を体感的に学習できるよう身近なテーマに関するワークショップを行いながら、最終的には自社の業務へと落とし込みを行います。
- 自社の差別性と顧客への提供価値についてグループで横断的に議論を行い、それを見出すことで営業、品質管理、生産といった部門間での共通認識を作り上げることを目指し、更にその共通認識を見出すことで部門間での利害が対立した際でも事業目的というより大きな共通理解から社内の協力体制が強固になることを目指します。

実施機関&講師

株式会社

日本コンサルタントグループ
株式会社ナレッジステーション

代表取締役

伊藤 誠一郎氏



講師Profile

15年間にわたり医療情報システム分野において提案営業やプロジェクトマネジメントに従事。顧客、協力会社、社内スタッフとの間に立ち、仕様、価格、スケジュールなど現場の最前線で調整を図り、様々なプロジェクトを取りまとめた経験を持つ。