

「ビジネス現場における交渉力」

開催日：令和8年7月27日（月） 申込締切日：令和8年7月6日（月） 会場：ポリテクセンター宮崎

1 | カリキュラム内容

推奨対象者：初任層

ねらい：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。

基本項目	主な内容
1 ビジネスネゴシエーション	(1) 交渉を「対話」ととらえる 対話訓練（聞く態度のロールプレイ） (2) 落としどころは落とし穴 交渉場面の巧拙を共有する (3) WIN-WINの関係 開かれた質問とアサーティブな態度を通じて、WIN-WINを目指して改善していく方策を学びます
2 BATNA（Best Alternative to Negotiated Agreement）を想定した交渉術	(1) 不満足合意を回避する方策 交渉する目的は双方が最善と思える合意を共有すること BATNAという交渉学の概念を考察します (2) 双方の利害を予測する 演習：自社と相手社双方の交渉ネットワーク図作成 (3) 交渉を意思決定する 演習：最も冷静な判断とは？
3 交渉戦略	(1) 三方良しを実現する 交渉して締結した取引が未来に向けて継続するためには (2) WIN-WINの交渉とは 演習：WIN-WINな交渉ストーリーを作成 (3) 裏口のドアを開けておく お互いの交渉努力を無駄にしないためにどんな努力が必要

※受講者の当日のご様子を見て、主な内容を変更・追加する場合がございます。

2 | 講師紹介



棟居 秀信 / 一般社団法人カウンセリング・レビュー・ラボ

<講師の経歴紹介等> 日本キャリア・カウンセリング学会認定スーパーバイザー、1級キャリアコンサルティング技能士。「対話を力に」を合言葉に組織内や取引先との「関係の質」の向上を手始めとした事業運営の提案をいたします。

カリキュラム作成のポイント・ひとこと

ビジネスシーンで「交渉力」は欠かせないスキルと言われます。本講座は交渉テクニックをマスターするだけにとどまらず「交渉」を「対話」と捉える習慣を身につけます。親しみやすい事例を通して実践的な学習をしたい方はぜひ受講してみてください。