

# カリキュラム

C.営業・販売	顧客拡大	ビジネス現場における交渉力
---------	------	---------------

コースのねらい	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
---------	---

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	<p>(1)交渉と折衝について【演習あり】 ビジネスの現場においては、顧客と営業担当者との商談がネゴシエーションとなります。交渉戦略演習により、素早く顧客の要望を引き出す方法を習得します。お互いの立場・意見の違い、価値観や文化の相違、利害の違いを前提にした上で、何らかの解決策と合意形成を作り出すことが重要です。ビジネス現場における交渉と折衝について、演習を通して解説します。</p> <p>(2)交渉のタイプWIN-LOSE、WIN-WIN【演習あり】 WIN-WINに至る良い交渉とは、「互いに条件を出し合い、徹底的に交換し合う行為」です。そのために必要な準備や手法について演習を通して解説します。交渉の意思決定のスタイルは、コンセンサス型とトップダウン型であり、誰もが納得しやすい客観的データや論理的な説明が重要です。トップの意思決定者への信頼関係を通して、よい交渉の要素である「自他共栄の精神」の交渉プロセスについて、演習を通して解説します。【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
	2	BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	<p>(1)BATNAとは【演習あり】 合意できなかった際の代替案として、現在の取引の価値を交渉決裂後の状況をシミュレーションしながら、再度別の視点から再評価しより効果的なものを見つけ出し強化していくことについて、能力を向上させるための、具体的なケーススタディを通して解説します。</p> <p>(2)BATNAを想定した交渉【演習あり】 交渉術のノウハウを駆使する以前に、「BATNA」によって交渉の成功率が変わってきます。交渉を有利に進めるためには、強い「BATNA」を持つことが必要です。「BATNA」が弱いと、なんとしてでも合意に到達しなければという焦りが生まれ、悪循環に陥ってしまう可能性が高まるためです。BATNAを想定した交渉について、実践ロールプレイング演習により学びます。 【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
	3	交渉戦略	<p>(1)交渉計画の立て方【演習あり】 複数のメンバーが参加して行なうチーム交渉は勿論、単独で交渉する場合も、交渉前に、どのような方針と交渉シナリオで交渉するかを相談したり、計画を立てる必要があります。交渉の事前準備と情報共有の交渉計画の立て方について、演習と解説をします。演習では、利益交換と創造的提案のためのシナリオを作成し、交渉に係るスキルを共有化する手法を学びます。さらに交渉は事前準備のファイブステップアプローチにより、交渉中、不意な相手の提案や、汚い戦術に惑わされないようにすること。交渉に期待する成果を予めはっきりさせることで、その場の雰囲気にならされて安易に譲歩する危険を少なくすること。など予め交渉の進行を予想して、事前の段取りを決めておくことが重要です。</p> <p>(2)交渉戦略の構想化【演習あり】 現時点で最も損失の少ない代替案を選択する、短期的利益の視点も重要であるが、長期的利益の視点で見ると、現時点では損失が比較的大きくても長期的には利益に繋がりがやすいビジネスモデルの変更、原材料の転換などの、価値ある代替案について、交渉戦略の構想化の視点から解説します。 【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
合計時間			6.0	

カリキュラム作成のポイント	ビジネス現場に求められる対応力向上のために必要なビジネススキル、交渉スキルを習得します。個人がもっている、交渉に係るスキルを共有化し、社員全員がレベルアップし生産性向上を目指します。交渉に関する事例紹介や演習をメインとした実践ですぐに役立つカリキュラム内容としました。
---------------	--

訓練に使用する機器等	
●機器・ソフトウェア(受講者用)	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)
	・PC(講師用) ・プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード OS: Windows10 アプリケーション: Microsoft Office 2016 PowerPoint
●使用するテキスト	●その他
・自作テキスト	

利用事業主に用意をを求める機器等	備考
・プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード ・マーカー(赤・黒)	