

2022年度生産性向上支援訓練コース内容

主催：滋賀職業能力開発促進センター

コース番号	028		
コース名	ビジネス現場における交渉力		
正式名称	- ※上記「コース名」と異なる場合のみ記載しています。助成金申請の際には「正式名称」を記載して申請してください。「コース名」は受講者募集用に設定した名称です。		
開催日時	2022/11/4 9：30～16：30（昼休憩 12：30～13：30）		
会 場	彦根商工会議所（彦根市）		
対 象 者	初任層・中堅層 ●社内外において、WIN-WINをめざして交渉・調整したい方 ●素早く交渉相手の要望を把握したい方 ※「コース番号」の一文字目が「S」のコースは、申込時45才以上の方が対象ですが、45才未満の方も受講いただけます。		
習得するスキル等	●営業やサービスを提供する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		
ポイント	交渉とは、自身の主張や立場を押し通すものではなく、自身と相手の利害関係を表面化させて、建設的に双方の問題を解決するための方法であることを理解していただきます。その理解した内容を、ロールプレイングによって実務的なビジネスシーンにおける交渉体験を通じて、交渉をうまく実施するためのキッカケをつかんでいただく内容としています。		
内 容	1. ビジネスネゴシエーション【講義】 (1) ビジネス交渉とは (2) 交渉の種類 2. BATNA（Best Alternative to Negotiated Agreement）を想定した交渉術【講義／ロールプレイング】 (1) 交渉の事前準備 (2) 交渉の実施 3. 交渉戦略【講義】 (1) 交渉のためのさまざまな戦術 (2) 社内調整のためのさまざまな戦術 (参考) BATNA Best Alternative to Negotiated Agreementの略。 WIN-WINをめざす交渉において、交渉相手と合意が成立しなかった場合に備えた対処策の中で最善の案。		
実施機関	株式会社日本能率協会コンサルティング		
定 員	15 名	受 講 料	3,300 円 (税込)
ソフトウェア	-	実施機関・講師からのメッセージ	
持参品	筆記用具	ロールプレイングによって、実務的なビジネス	
備 考	-	シーンにおける交渉体験を通じて、実践的な交渉方法を理解いただきます。	