生産性向上支援訓練オープンコースのご案内

（コース番号:23-16-12-063-020）

――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――

ビジネス現場における交渉力

開講日／令和５年9月21日(木)

時間／9:30～16:30

（昼食休憩1時間程度を含む）

会場／富山市職業訓練センター

（富山市向新庄町１丁目 14-40）※無料駐車場あり

定員／15 名(最少催行人数6名)

※先着順。定員になり次第締め切らせていただきます。

申込締切日／9 月7日(木)

※申込締切日を過ぎての受講希望についてはご相談ください。

受講料

3,300 円

（税込）

課題・目標

・いち早く顧客の要望を把握したい
・顧客の要望に的確に対応させたい
・交渉力を個人の資産とするのではなく、会社の資産にしたい

課題解決・目標達成

・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理解する
・WIN-WIN を目指して、BATNA を想定した交渉術を理解する
・利益交換と創造的提案のためのシナリオ作成により、交渉に係るスキルを共有化する方法を理解する

コース概要

【推奨対象者】 ★初任層

【 受講内容 】 ①ビジネスネゴシエーション
②BATNA
(Best Alternative to Negotiated Agreement)
を想定した交渉術
③交渉戦略

生産性センターHP

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構　富山支部
ポリテクセンター富山　生産性向上人材育成支援センター
TEL:0766-28-6903　FAX:0766-28-6931

コース名	ビジネス現場における交渉力		
コース番号	23－16－12－063－020	受講料	3,300円（税込）
日　程	令和5年9月21日（木）	時　間	9：30～16：30
概　要	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。こうした対応力は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。		
推奨対象者	初任層		
実施機関	株式会社 東京ナレッジプラン		
開催場所	富山市職業訓練センター　3階　研修室G 〒930-0916　富山市向新庄町1丁目14番40号　　TEL　076-451-7500		

カリキュラム内容		時間
■ビジネス ネゴシエーション	（1）交渉と折衝について ・定義　交渉と折衝 ・交渉と折衝の違い （2）交渉のタイプ（WIN-LOSE、WIN-WIN） ・配分型交渉　統合型交渉　価値創造型交渉 ・交渉の難易度の説明 （3）演習① ・フランスのカルフールが日本に進出した際に、実際に行った事例をもとに最終的にはWIN-WINのゴールを目指し色々な角度から交渉することを学ぶ	1.5h
■BATNA（Best Alternative to Negotiated Agreement） を想定した交渉術	（1）BATNAとは何か ・定義　BATNA（最も良い選択肢） ・ZOPA（合意可能領域） ・合意できる範囲と、限界ラインはどこかの判断基準 （2）BATNAを想定した交渉術 ・交渉する前の準備　相手のBATNA情報入手　ビジネス BATNAとZOPA事例 ・BATNAとZOPAを意識した交渉術 （3）演習② 経営者として ネット広告、海外の食器卸会社から引き合で リピートが見込める新規顧客契約はしたいが、安売りはしたくない事例を　BATNAで考える	1.5h
■交渉戦略	（1）交渉計画の立て方 ・交渉のプロセス ・交渉で心得ておくべき5つのポイント （2）交渉戦略の構想化 ・分析　「交渉相手」を見極め ・計画　方向性　Win-Win　理想のゴール　デッドライン　交渉人選　交渉戦術 ・交渉　信頼関係　コミュニケーションスキル　複数の視点で交渉を捉える謝り方」のテクニック　「難航」する交渉の対処法 （3）演習③ お客様の購買責任者から、「ビジネスを諦めて欲しい」と最後通告を受けました。 年間45億円ビジネスを失う可能性を示唆された危機　戦略転換に繋がる想定。どのような交渉戦略を立ててこの難局を乗り切るか？　考える。	1.5h
□まとめ　演習④	（1）まとめ ・交渉を満たす7大要素　交渉チェックリスト （2）演習④（発表） 現在進めている個々のビジネスを例にして、実際に交渉戦略を作ってみる。 ＊事例を　持ち合わせていない場合　事前に用意した内容で検討してもらう。	1.5h
	合計	6h

※上記内容は、諸般の事情で多少の追加や変更等がありますことを申し添えます。