

コース名	ビジネス現場における交渉力		
コース番号	24-16-12-063-018	受講料	3,300円(税込)
日程	令和6年9月20日(金)	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。		
推奨対象者	初任層		
実施機関	FORBLE株式会社		
開催場所	株式会社 富山県総合情報センター(情報ビル) 1階 セミナー室D 〒930-0866 富山市高田527		

カリキュラム内容(案)		時間
■ビジネス ネゴシエーション	<p>(1) 私たちを取り巻く環境変化への認識 ビジネス現場における前提条件でもある、VUCA・BANYに代表される時代環境変化への認識を確認します。その中で交渉・交渉力が担う役割・重要性も併せて習得します。</p> <p>(2) ビジネスコミュニケーションの考え方 交渉の基本・前提となる人対人のコミュニケーションスキルの向上を図ります。自身と他者とのコミュニケーションのあり方・考え方に基づく、好ましいコミュニケーションスキルの基本を習得します。</p> <p>(3) 仕事と交渉スキル(交渉と折衝) 仕事・ビジネス現場における交渉スキルの位置づけと役割・目的を確認します。交渉スキルを習得する目的の再確認作業を通じて、習得取り組みへのモチベーション向上を図ります。(Win-Win、Win-Lose)</p> <p>〈個人演習・グループ演習〉 ・ビジネス環境の変化と課題演習、傾聴・共感コミュニケーション演習</p>	2h
■BATNA(Best Alternative to Negotiated Agreement) を想定した交渉術	<p>(1) BATNAとは もしこの交渉が決裂したらどうなるか、自分はどう行動するか、相手はどう行動するかを、あらかじめ見極めておくためのツールとして最も重要な古典的概念の一つであるBATNAについて習得します。</p> <p>(2) BATNAとZOPA・留保価値の考え方と活用 自身と他者(相手)との交渉スキルとして、BATNA・ZOPA・留保価値といった基本ノウハウの基本を習得します。</p> <p>(3) BATNAを想定・活用した交渉ノウハウ ロールプレイ演習により、BATNA・ZOPA・留保価値を活用した交渉基本ノウハウの習得を目指します。</p> <p>〈個人演習・グループ演習〉 ・交渉ロールプレイ(BATNA・ZOPA・留保価値)演習</p>	2h
■交渉戦略	<p>(1) 交渉戦略とは 自身と相手との共通の利益を見つけ、その利益を最大化することを目的とした、戦略的に交渉アプローチする取り組みノウハウを習得します。</p> <p>(2) 交渉計画の立案ノウハウ 交渉目的の明確化から始まり、自身と他者(相手)の良好なコミュニケーションに立脚し利益最大化を目指した合意形成とドキュメント化までの、計画立案スキルを習得します。</p> <p>(3) 他者との交渉ノウハウ 互いにWin-Winとなる着地を目指した、難しい交渉場面におけるノウハウを習得します。相手の立場や意図(要望・ニーズ)を把握・理解しつつ、自分の立場とのバランスを考えながらアプローチするスキルを向上させます。</p> <p>〈個人演習・グループ演習〉 ・交渉計画立案演習、交渉ロールプレイ演習</p>	2h
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。