

カリキュラム

C. 売上げ増加	営業・販売	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。
---------	--

	「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	(1) 交渉は優れた対話から始まる 生産的なやり取りを身につけるためには、普段からただ会話をするのではなく、対話を通じて相互の関与や相互作用を体験することが大切です。開かれた質問と閉ざされた質問をそれぞれ体験しその違いを理解します。グループ演習①:対話訓練 (2) 落としどころは落とし穴 閉ざされた質問が中心を占める対話で陥りやすい問題点は、譲歩するかしないかの二者択一になりがちであることです。交渉場面で準備していた譲歩案を提案するプロセスを学びます。 個人演習①:交渉ストーリーの作成、グループ演習②:交渉場面のシミュレーション (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、グループ演習②をWIN-WINを目指して改善していく方策を学びます。個人演習②:交渉ストーリーの再構成、グループ演習③交渉場面の再シミュレーション	1.5
	2	■BATNA(Best Alternative To Negotiated Agreement)を想定した交渉術	(1) 無理矢理合意をしない方策 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ですが、無理矢理合意形成をするよりは一旦対話を中止してみたり、別の方法を模索することも必要です。このBATNAという交渉学の概念を考察します。 講義 (2) 双方の利害を予測する 身近な取引事例をもとに売り手と買い手双方の利害を予測して「交渉ネットワーク図」を作成します。双方の利益を最大化するためそれぞれの利害関係者の期待を図示することで交渉準備を進めます。個人演習③2つの班で自社のネットワーク図を双方作成 (3) 交渉を意思決定する 交渉当事者と当該の取引利害に関係する人々の中から自社の方針する人を誰にするかを選びます。指名された人は冷静な判断を求められ目先だけでなく将来も視野に交渉相手と向き合います。 グループ演習④最も冷静な判断とは？	1.0
	3	■交渉戦略	(1) 三方良しを実現する 一旦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、近江商人が実践した「売り手良し」、「買い手良し」、「世間良し」の三方良しを実現する戦略がなぜ必要なのかを考察する。 講義 (2) アサーティブな交渉戦略 三方良しを実現するために、(1)事実を確認しながら話す。(2)自分の感情に気づく。(3)双方が受入れることが可能な提案をする。(4)相手に選ばせる。のDESC法を用いて対話を進めます。講義、個人演習④ストーリーを作成する。グループ演習⑤ロールプレイ演習 (3) 裏口のドアを開けておく 一旦決裂した交渉も双方が勇気をもって再交渉のテーブルに着くための小さな「裏口」を空けておく努力が必要です。お互いの交渉努力を無駄にしないためにどのよう努力が求められるでしょうか？グループで話し合います。 講義、グループ演習⑥グループ討論	1.0
	演習		【個人演習】①:交渉ストーリーの作成、②:交渉ストーリーの再構成、③2つの班で自社のネットワーク図を双方作成、④ストーリーを作成する 【グループ演習】①:対話訓練、②:交渉場面のシミュレーション、③交渉場面の再シミュレーション、④最も冷静な判断とは？、⑤ロールプレイ演習、⑥グループ討論	2.5
合計時間			6.0	

カリキュラム作成のポイント
<ul style="list-style-type: none"> ・初任者にとって難易度が高いと思われる「交渉」という概念をしっかりと理解できるように、できるだけ分かりやすい言葉で表現しました。 ・演習では身近な事例に取り組むことで、普段から「交渉」について周囲を巻き込んだうえで常々準備をする心がけを喚起するように配慮しました。 ・「交渉」を学び、自分なりに仕事に生かしていくための努力について意見を出し、様々な意見を自分にとり入れるプロセスを体験してもらいます。

講師から一言
効果的な交渉力を身につけ、ビジネス現場での成功を支援。実践的なテクニックを個人演習とグループ演習により、理解を深めるカリキュラムです。