

**Zoom
セミナー!!**

実践!!成功する交渉・折衝スキル

～技術者・研究者・開発者にも必ず役立つ実践ノウハウ(ワーク付き)～

LIVE配信のみ(録画配信無し)

- ◆日時：2024年8月30日(金) 10:00～17:00 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム) ◆受講資料：製本テキスト(受講料に含)
※LIVE配信のみ(録画視聴ありません) ※別途テキストの送付先1件につき、配送料1,210円(内税)

互いの利益を最大化にする方法、交渉時に犯しがちなミスとその回避術、認知のバイアスの理解、交渉・折衝の実践スキル、基本習得からビジネスへ応用方法について、豊富な経験に基づき、実践的に解説する特別セミナー!!

【講師の言葉】

「実践的な交渉スキル」をケーススタディを活用して体験学習します。
 交渉では何を準備して、どのように相手の話を聞き、自分の考えを伝えるか、単に言葉(タテマエ)だけでなく、その裏側にある感情や思い(ホンネ)を聞き取ることが大切です。交渉を成功させるには、自分の立場の説明をする前に、相手の状況や希望を聞くことです。

また、複数の意見が存在した場合、「誰もが満足できる共通のゴール」を話し合い、勝ち負けではなく、最大多数の最大共通利益が得られるような交渉の進め方を学びます。ここでも表面的な主張で解決策を考えると、誰かが我慢することになります。

さらに、本当にその解決策で問題は解決するのか、先をイメージ共有することで、後戻りしない効果的な交渉のスキルを身につけます。

【受講形式】 WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステム利用によるオンライン配信にて開催します。
※Live配信のみ(録画視聴はありません)

【受講対象】 特に制限はありません。交渉・折衝技術を学びたい方。エンジニアの方々歓迎です。

【予備知識】 特に必要ありません。
※セミナーでは、演習・ワーク・ディスカッションを行いますので必ずWEBカメラ・WEBマイクのご準備をお願いします。

- 【習得知識】**
- 1) 互いの利益を最大化する
 - ・交渉・折衝は、勝つか負けるかという思い込みから脱却する
 - ・クレームからクリエイティブへ転換する
 - 2) 交渉時に犯しがちなミスと回避する
 - ・認知のバイアスの理解する
 - ・人と問題を切り離す
 - 3) 実践スキルを身につける
 - ・知っていることから出来ることへ効率的に能力開発する
 - ・考え方の基本を知れば、あらゆるビジネスへ応用できる など

◆セミナーお申込要領

- 申し込み方法
 - ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
 - ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
 - ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
 - ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

- お支払い方法
 - 受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。
 - 振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

●申込先 **TH企画セミナーセンター**
株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-11-5F
 TEL: 03-6435-1138
 FAX: 03-6435-3685
 E-mail: th@thplan.com

→ (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>

◆ プログラム ◆

【講師】 **株式会社 BCL 代表取締役 別所 栄吾 先生**

財団法人関西生産性本部 パートナーコンサルタント
 国際ディベート学会公認 ディベートトレーナー
 厚生労働省認定 産業カウンセラー

【講義】

★研修のねらい、全体像

- 1) 交渉スキルは習熟が必要
- 2) ウイン・ウインの交渉を目指す
- 3) GET & GIVEの法則(話す前に聴け)

★ケーススタディ

創造的問題解決

テーマ:カリスマ自動車ディーラーオーナーの退職
 演習:「平成モータースと広島自動車」

【講義】

WIN-LOSEからWIN-WINへ
 交渉の準備、最低条件、代替案の見極め方

・価値を創出するための準備

- ① Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA)を確認する
- ② 自分の利益と相手の利益を分析する
- ③ 相違点を検索する
 - ・交渉項目の重要度の違い
 - ・将来への諸期待
 - ・リスク
 - ・時間展望
- ④ 複数項目を組み込んだ提示条件を作る
 - ・切り出し条件
 - ・最大条件(ターゲット)
 - ・最低条件(リザーベーションプライス)

・価値を創出するための戦略

- ① 協調的アプローチをとる
- ② 信頼を築く
- ③ 最低条件ではなく、利益と優先順位についての情報を共有する
- ④ 利益と優先順位についての情報を求める

★ケーススタディ2

こじれた人間関係
 テーマ:仕様変更
 演習:「富士陶器」

【講義】

Getting to Yes (ハーバード型)の4原則+1

- ① 人と問題を切り離す
 - ② 立場ではなく利害に焦点をおく
 - ③ 双方に利益になる選択肢を作り出す
 - ④ 客観的基準を共有する
-
- ⑤ 具体的な行動計画を共有する

★ケーススタディ3

対立解消のファシリテーション(5名での折衝)

【講義】対立の原因と解消法
 ・創造、交換、分配、回避

・問題解決と代替案

- ① 課題・問題は何か?(What)
- ② その原因・理由、詳細は何か?(Why)
- ③ 満足できる状況を明確に定義する(Goalの共有)
- ④ どうすれば解決するか策を考える(How:原案)
- ⑤ なぜその策が実行できないかを考える(Why)
- ⑥ そのできない要因をどうすれば、できるように変えられますか?(How)

演習

テーマ:「歩行者天国の廃止」

[演習]まとめと振り返り

質疑・応答

●申込書・2024年8月30日(金)「実践!!成功する交渉・折衝スキル」

会社名		〒		住所	
TEL				FAX	
正式所属				正式所属	
受講者名				受講者名	
E-mail				E-mail	
振り込み 予定				通信欄	