

折衝交渉力育成「ネゴシエーションプログラム」

交渉力を体系的・構造的に理解することにより、再現性のある交渉力を習得し、個人の交渉力の向上と組織内への展開を実現します



スキルUP

☑ プログラムの目的

- お客様や利害関係者との折衝や交渉を、成功に導くために必要なスキルを育成します。
- 交渉に必要な基礎知識の習得から実践を想定した応用力までを、体系的・構造的に身に付けます。
- 組織に内在している交渉ノウハウを、プログラムの中で形式知化し、組織全体の交渉力向上を実現します。

笔 プログラムの概要

- 本研修プログラムでは、ハーバード大学で開発された“交渉の7大要素”的ポイントを体系的・構造的に学びます。
- 中でも、実現性・再現性を高めることを目的に、“交渉プロセス”に深くかかわりのある5つの要素を中心学びます。
- グループワークやロールプレイを通して、より実践的な交渉力を身に付けることはもとより、受講者間での共有や交渉ノウハウの形式知化を通して、全体的な交渉力の向上を実現します。

交渉の7大要素



“交渉プロセス”に依存する要素



“属人性”に依存する要素

- 双方の状況・ニーズの把握
- 選択肢の策定
- 提案の納得性の担保
- 最終譲歩ラインの設定
- 代替案の策定

- 人間関係の構築
- 交渉話術・テクニックの駆使

POINT

折衝・交渉スキルを体系的・構造的に学び、再現性の高い交渉力を身に付けると共に、組織全体の底上げを実現します。

期待できる効果

旗 交渉力の体系的・構造的な理解

旗 属人性を解消した再現性の高い交渉スキルの習得

旗 優れた交渉ノウハウの共有

受講者の声

01 これまで我流の交渉をしてきたので、“交渉とはどのようなものか”を整理する良い機会になった。交渉を体系的に理解できたので、自分に生かすだけではなく部下達にも展開したいと思う。

02 交渉に臨む際の事前準備(相手のニーズの把握、代替案の用意等)が交渉の正否に大きく関わることがはっきりと理解できた。

03 同じグループに社内の営業担当の方がいて、普段は聞けない社内の交渉ノウハウが聞けてよかったです。他グループの発表、ロールプレイもとても参考になった。

