

交渉調整力研修

対象 監督職・一般職
 ◎ オンライン研修が可能
 ◎ eラーニング置き換えが可能



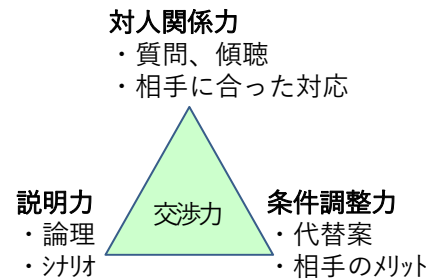
研修の目標観

- 1 交渉・調整の基本的枠組みと交渉のステップを理解する。
- 2 交渉・調整に求められる説明力、対人関係力、条件調整力を学ぶ。
- 3 相手のスタイルに合った交渉の進め方を理解する。



研修のポイント

- ・交渉のプロセス（やり取りの仕方・ステップ）をケースを用いて、交渉調整の基本とスキル体験的に学習します。
- ・診断により、自分の対人関係行動の特徴を理解するとともに、相手のスタイルに合った交渉の仕方を身に付けます。



※下記プログラムは一例です。貴組織のご要望に合わせてプログラムをご提案させていただきます。

	研修の内容・タイムスケジュール	進め方・手法
午前	「交渉・調整力が求められる背景」 ・交渉の種類 ・交渉・調整力の必要性 「交渉・調整事例」 ・成功例、失敗例とその要因 ・交渉での強みと課題 「交渉で求められるスキル」 ①説明力（三角ロジック、論理の組み立て） ②対人関係力（コミュニケーション：質問、傾聴） ③条件調整力（目的・代替案・相手のメリット）	講義 個人演習 グループ内発表・共有 講義 ペア演習 ペア演習 ペア演習
午後	「相手のスタイルに合った交渉」 ・自己チェックによる自分のスタイルの理解 ・相手のスタイルと効果的な交渉方法 「交渉・調整ロールプレイング」 ・ケース設定 ・交渉シナリオ作成（準備） ・交渉演習（実施、振り返り） ・コメント 「研修の振り返り」	講義 個人演習 ペア演習 個人/グループ演習 グループ演習 個人演習・発表