

# 交渉カプログラムラインナップ（英語）

研修名	概要	対象
<p><b>Negotiation For Professionals</b> -Achieving “wise agreement”- (1day)</p>	<p>国際舞台での「交渉」は、より高度なコミュニケーション力が求められます。「交渉」の論理と実践力に加えて、グローバルな視点、理解が必要になります。交渉学における論理、準備・実践方法の理解・習得し、<b>国際舞台における交渉学の活用や留意点の理解し、社内外のグローバル・コミュニケーションのレベルを引き上げます。</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 交渉力・コミュニケーション力を高めたいグローバル人材を抱える企業・部門</li> <li>■ グローバルコミュニケーションが求められる企業・部門に在籍される方・部署 など</li> </ul>
<p><b>Group Dynamics For Professionals</b> - Effective internal communication- (1day)</p>	<p>主に3人以上のグループでは、グループ内に働かさまざまな力学(グループダイナミクス)があります。組織が力を発揮するためには、個人の力を引き出し、グループとしての力を合わせる必要があります。国際色豊かな組織などでは、より高度な力が求められます。<b>国際的環境ならでは留意点を踏まえ、グループダイナミクスを理解し、個人・組織の力を発揮する論理と実践の「対話力」を養います。</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国際的な組織内のコミュニケーションの活性化や創造性の向上を目指している方・部署</li> <li>■ 従来とは異なる新たな価値創造の視点、発想、意識を期待する方・部署 など</li> </ul>
<p><b>Negotiation &amp; Group Dynamics For Professionals</b> ( 2 days)</p>	<p>グローバルな視点、理解が必要となる国際的な企業、国際色豊かな組織などでは、より高度なコミュニケーション力が求められます。<b>国際的なコミュニケーションならでは活用や留意点を踏まえ、「交渉力」「対話力」を駆使した総合的なコミュニケーション力を引き上げ、社内の知見を引き出し、社外と価値創造するような総合的な問題解決力を高めます。</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国際的な企業にて、組織「内」のコミュニケーションの活性化を求めている方・部署</li> <li>■ 社外との困難なグローバルコミュニケーションが求められる方・部署 など</li> </ul>
<p><b>Negotiation Seminar</b> (2hours)</p>	<p>「交渉」とは、日常にあるコミュニケーションです。コミュニケーションの質を上げるとは、ビジネスのレベル、成功の確率も高めます。<b>アクティブ・ラーニングを取り入れた講演</b>により、これまで培ってきたコミュニケーション力・問題解決力についての「気づき」を与えつつ、「交渉力」の基本的な論理と実践を紹介します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 交渉力・コミュニケーション力を高めたい経営層、管理層、担当層の方・部署</li> <li>■ 新たな視点・発想の交渉・コミュニケーション力を求める方・部署 など</li> </ul>