

交渉力プログラムラインナップ（日本語）

| 研修名 | 概要 | 対象 |
|---|--|--|
| 交渉力研修 （1日版） (Negotiation) -「賢明な合意」形成の論理と実践- | 「交渉」は、「商談」「打ち合わせ」「会議」などにある日常のコミュニケーションです。交渉力とは、複雑な利害関係や錯綜する事実関係を整理しながら、最適な問題解決を図るためのものです。交渉の論理や実践について、体系的に理解を深めることにより、 コミュニケーション力を高め、問題解決力を引き上げます。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 価格など条件交渉ではなく、新たな視点・発想の交渉を目指したい方・部署 ■ 社内外の関係者との交渉・コミュニケーションの力を高めたい方・部署など |
| 対話力研修 （1日版） (Group Dynamics) -個人・組織の力を生かす論理と実践- | 主に3人以上のグループでは、グループ内に働くさまざまな力学(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。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する「対話力」を学びます。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 |
| 交渉力・対話力研修 （2日版） | 「交渉力」により組織「間」コミュニケーションを高め、「対話力」により組織「内」コミュニケーションを高めて、問題解決の可能性を広げます。交渉学の論理、実践について体系的に理解を深めることにより、 社内の知見を引き出し、社外との価値創造的な問題解決を図るような総合的なコミュニケーション力を引き上げます。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 社内外での困難な対立に向き合い打開策を模索している方・部署 ■ 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 |
| 交渉力セミナー （2時間/講演形式） | 「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。 アクティブ・ラーニングを取り入れた講演 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。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 |