

交渉力セミナー（2時間/講演形式）

目的：

「交渉」とは、「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。コミュニケーションの質を上げることは、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交渉学という学問に根ざした論理と実践の研修により、これまで個々に培ってきたコミュニケーション力に視点や発想を変える気づきやコミュニケーション力・問題解決力のスキルアップを図る「交渉力」の論理と実践を紹介します。

目標：

- 交渉の論理の理解
- 交渉の事前準備の習得
- 交渉時の対処方法の理解

対象：

- 社内外の関係者（顧客、取引先、他部門）との交渉・コミュニケーションの力を高めたい方
- 価格など条件交渉ではなく、新たな交渉を目指したい方・部署
- 従来とは異なる新たな価値創造の視点や発想を求める方・部署

プログラム：

- 1：はじめに
- 2：ケース
- 3：論理
- 4：事前準備
- 5：交渉時の現場力
- 6：おわりに