

## Assertive Negotiating Skills



### 効果的な交渉のための実践的コース

交渉は日々あらゆる場面で生じており、特にビジネスパーソンにとっては「交渉」は日常的なものです。現代のグローバルビジネスでは、契約、調達、ジョイントベンチャーの展開、企業内部・外部との意見の衝突など、交渉が発生する機会が増えており、効果的な交渉スキルは多くのビジネスパーソンにとって必須のスキルになってきています。グローバルな規模で交渉を成功させるビジネスパーソンは企業にとって重要で価値のある存在といえます。

交渉を成功させる人物は、共感性、先見性、プラグマティズムを含む多くの特長を有しており、自分と交渉相手の関心とニーズを明確にする能力に長けています。また有益な交渉人は、交渉のテーブルから感情を切り離す方法と効果的な交渉術を知っている人物です。今日のビジネスの場では、**分配型**(Win-Lose)ではなく**統合型**(Win-Win)の交渉が望まれます。交渉の結果が双方にとって満足のいくものであり、長期的に良い関係を築けるようにするためには多くの要素があります。取り組みにくいと感じるかもしれませんが、これらを理解する事は非常に重要です。

**交渉のための実践的コース**は、受講者の交渉能力を高めるようにデザインされています。効果的な交渉準備テクニック、商談や対立の解決など異なる交渉の種類について考察し、自己表現方法と臨機応変な対応方法を学習します。また、コースでは実践演習を通して、成功する交渉に必要な「**7つの鍵となる要素**」を検証していきます。コースを通して受講者の自信、言語能力を高めていきます。協力的で促進的な雰囲気の中で、受講者が活発にコミュニケーションをはかりながらスキルの向上を目的としたコースです。

### コース概要

イントロダクション / コース概要 / 効果的な交渉 / 交渉の種類

交渉の準備 / ニーズおよび関心の分析 / オープニングスピーチ / 友好的な関係の構築

相手への提示 / 折衝 / 譲歩 / 受諾と確認 / 要約と事柄の先読み

交渉の対立 / コンフリクト（衝突）の対処 / 受諾と拒否 / 交渉の終了 適切な自己主張 / 外交的な説明 / win-win の状況に持っていくには

受講生評定 / 交渉のロールプレイとシナリオ

交渉のための実践的なコースは、週に1回 90分のクラスを受講する 8-10 週間のコースです。コースを通して交渉を成功させるセオリーを学び、業界に関連するケーススタディやロールプレイングを通して交渉の演習を定期的に行う実践的なカリキュラムとなっています。交渉のロールプレイングは次第に複雑になっていき、最終的な実戦演習はグループ単位で行うスタイルになります。協力的で促進的な雰囲気の中で、受講者が活発にコミュニケーションをはかりながらスキルの向上を目的としたコースです。

コースの内容は生徒数やレベルによって変更される場合があります

