



第2講座 ビジネス現場における交渉力

～顧客と価値を共創するためのコミュニケーション&ネゴシエーション～

1. 概要

ビジネスの現場では、相手と接する時間の中で生産的なやり取りをしていくことが求められる。こうした対応力は持って生まれた性格によるものではなく、必要なビジネススキルの習得によって高まる対応能力である。この研修では、あえて職制にこだわることなく顧客や交渉相手との合意形成をスムーズに図るため、要望の整理、利害調整、信頼構築を体系的に学び現場で成果を生む“協働の交渉力”を身につける。

2. 対象者 初任層・中堅層（※職制に関係なく参加してほしい内容です。）

3. 目標

- ・現場で直面する「交渉の場面」を可視化し、体系的に学ぶ。
- ・BATNA・ZOPAなどの交渉理論を、現場の意思決定に応用する。

4. コース内容

1日目	2日目
■オリエンテーション ・「交渉」で苦手と思う行為は何ですか？ ・このセミナーで学ぶ目標を決める ■ビジネスネゴシエーション ・「交渉」と「折衝」 ・ネゴシエーションとは ・あなたがネゴシエーションする場面とは ・交渉のプロセス ■BATNを想定した交渉術 ・BATNとは ・BATNを持つメリット ・「留保価値」という概念 ・ZOPAとは ■やってはいけない交渉 ・ボルウェア交渉 ・痛み分け交渉 ■1日のまとめ ・本日の振り返り	■交渉のプロセス ・ケーススタディに沿って交渉計画を立てる ・GD後に、自分の計画を見直す ・日常で交渉力を使う場面の交渉計画を立てる ・GD後に、自分の計画を見直す ■交渉のロールプレイング ・3～4人グループでロールプレイングとフィードバックを繰り返す ・顧客の要望をはじめ、職制等の違いによる役割の違いを理解しながら、互いの視点を踏まえた現実的な交渉とはどのようなものかを体感していく ■まとめ ・これから身につけていくスキル ・自分育成計画立案

5. 講師 有限会社アベレ 蛸原 恵子氏

6. 受講料 会 員 5,500円（うち消費税 500円）（生産性向上支援訓練委託事業対象）
非会員 5,500円（うち消費税 500円）（生産性向上支援訓練委託事業対象）

7. 開催方法 リモート研修（Zoomにて実施）

8. 実施日時（募集人数：15～20名）

実施日程	開講時間
10月7日（水）	9:00～17:00
10月8日（木）	9:00～17:00