

仕事に活かせる 交渉術習得セミナー

～自分も相手も大切にできる伝え方、アサーティブ・コミュニケーションを身につける～

◆セミナーで学ぶポイント◆

- ◎ 目指す交渉とはどのようなものか
- ◎ 交渉に求められる力
- ◎ 交渉の進め方
- ◎ 交渉を成功に導く戦略
- ◎ 心理術を応用した交渉のポイント
- ◎ 交渉でのコミュニケーションタイプ
- ◎ 交渉での感情コントロール法
- ◎ 交渉に求められる「見た目」のあり方
- ◎ 交渉での効果的な聴き方
- ◎ 交渉での効果的な伝え方

【講師からのコメント】

多くの人は自分の利を先に考えて相手に譲歩させることを交渉だと考えます。交渉の極意たるはむしろその逆で、相手を利する複数の方法を先に考え、そこから自分の利に重なるものを提案していきます。その結果、相手も自分もWin-Winになれるのです。

本セミナーでは、このような「交渉の考え方」から「スキルの習得」まで、実践できるアサーティブ・コミュニケーションを分かりやすくお伝えします。

1. 開催日：令和元年9月25日（水） 9：30～16：30
2. 会場：群馬県勤労福祉センター 第4会議室
3. 講師：栗林 裕也 氏（公益社団法人 日本生産性本部 人材開発コンサルタント）
4. 対象：人事担当者、労働組合、管理職など 交渉術を身につけたい方々
5. 受講料：会員 8,000円 一般11,000円
6. 締切り：令和元年9月18日（水） ※期限後はお問い合わせください

主催：群馬県生産性本部

TEL.027-261-0603 Fax.027-289-0038



講師

栗林 裕也 氏

公益財団法人 日本生産性本部 人材開発コンサルタント

〈プロフィール〉

早稲田大学政治経済学部卒。民間鉄道会社を経て現職。人事系コンサルタントとして活躍。主に心理分野をテーマとした研修(交渉術、キャリア形成)やコーチングスキルを活用したマネジメント手法研修などのプログラム開発、講師を務める。

【プログラム】

Part 1 交渉とは何か

- ◆交渉ゲーム
- ◆目指す交渉結果
- ◆敵？味方？あなたの交渉相手
- ◆交渉上手な人が必ず身につけている
2つの“ちから”

Part 2 交渉のプロセス

- ◆交渉の全体像とポイント

Part 3 交渉の戦略

- ◆目的と手段を把握する
- ◆「アンビバレントな心理」に訴えかける
- ◆陥りがちな「心理バイアス」

Part 4 交渉のスキルと知識～交渉

でのコミュニケーション全般編～

- ◆知っていますか、自分のコミュニケーションの特徴
- ◆感情をどのようにコントロールするか
- ◆目が、手が、アゴが、語るものとは

Part 5 交渉のスキルと知識～交渉

での聴き方編～

- ◆4種類の聴き方の使い分け方
- ◆交渉に役立つ聴き方のスキル習得

Part 6 交渉のスキルと知識～交渉

での伝え方編～

- ◆交渉に役立つ伝え方の方法とスキル習得

「仕事に活かせる交渉術習得セミナー」〈申込書〉

◇◆◇FAX: 027-289-0038又はEmail: gpc@vi.sunfield.ne.jpにてお申し込みください◇◆◇

組織名				
所在地		〒		
TEL		FAX		
E-mail				
会員区分		1. 一般 2. 生産性本部会員 3. その他 (○で囲んでください)		
派遣ご担当者 お名前		ご所属/役職		
備考				
参加者	お名前	所属		
	お名前	所属		
	お名前	所属		