

# ネゴシエーション

高杉尚孝事務所代表 高杉 尚孝



実学習時間

6h

難易度

★★

受講料

¥16,500

税込

## 学習目標と狙い

ビジネス環境が急変する今日、新たな関係を作り出す双方の満足度の向上を目指した生産的な交渉の技術を学習する。

新入社員

若手社員

中堅社員

管理職

上級管理職

経営職



「交渉」を考えると、胃が痛くなるような苦手意識がありました。生産的な交渉の技術だとわかり、考え方が変わりました。

## 学習プログラム

PDU

6

- 第1回 交渉の本質と交渉力
- 第2回 交渉過程の重点項目
- 第3回 非生産的な交渉の対応方法 (1)
- 第4回 非生産的な交渉の対応方法 (2)
- 第5回 非生産的な交渉の対応方法 (3)
- 第6回 平常心の保ち方

### 【概要】

交渉は「双方の問題を同時解決し、互いの満足度を高めるためのコミュニケーション」と捉えることができます。企業活動がより複雑化・多様化する時代だからこそ、異なる個人・組織で仕事を進めるうえで公正さを担保するための手段としても、「交渉力」は極めて重要です。本講座では「交渉とは何か?」という本質的な問いから始まり、「交渉力の源泉」を体系的に学んでいきます。さらに、交渉の場で自分の力を十分発揮するために必要な「平常心」の保ち方についても学習します。



受講期間	講義	理解度テスト	演習	チャメール	修了証	修了アンケート	制作年
6ヶ月	6回(平均60分)	あり (6回)	なし	あり	あり	なし	2006



10751