

今日から実践できる！誰でも実践できる！実践するほど効果が出る！

交渉力強化ベーシックセミナー

ビジネスパーソンにとって、今後ますます問われる「交渉力（ネゴシエーション）」。しかしとかくこの分野については苦手意識を持っている方も多いものです。それは交渉する際の基本的なスタンスと基本的なスキルを知らないのが大きな原因と考えられます。ここでは基本的な交渉スタンスと基本的なスキルにフォーカスして「今日から誰でも実践できる」をテーマに、ロールプレイングなどを行ないながら「実践型（実戦型）交渉力」を学びます。

■ 研修の目的・狙い・期待効果

- 交渉とは何か？その目標設定と基本的なスタンスを学べる
- 具体的な交渉スキルの基礎を学べる

■ 推奨する受講者

管理職、中堅、若手

■ 標準カリキュラム1日コース(赤字は本日のデモ) ■

項目	本日のデモについて
1. 交渉とは何か？	交渉時によく起きる「失敗事例」から、やってはならない「3大タブー」を説明します。 また後半では実際に相手との違いを知ること、交渉プロセスがまったく違うことを理解していただきます。
2. 交渉時の3大タブーから「あなたは大丈夫？」	
3. 交渉力には3つの基本スキルが必要	
4. 己を知り、相手を知る	
5. (演習) 己を知る	
6. (演習) 相手との違いを知る	
7. (演習) 3つの基本スキルを実践する	
8. (演習) 総合演習)	

■ 講 師：高橋 宗照（タカシ ムネル）

■ 所 属：株式会社 タカハシ&パートナーズ 代表取締役

■ 略 歴：

1966年生まれ。中央大学卒。住宅メーカー、不動産デベロッパーを経て大手経営コンサルティング会社に入社。2002年から現在に至る。

■ その他、得意なテーマ：

営業系研修全般、問題解決力研修、ロジカルシンキングの他
階層別研修（管理職、中堅、若手、新人など）



こちらの研修コースまたは講師にご興味のある方は以下の連絡先にお問い合わせ下さい。

キャプラン株式会社 人材開発センター 担当：野村、伊藤

TEL：03-3497-9420

E-mail：info@mail.caplan.jp