

交渉技術 応用

コースコード	GKI-I0043
日数	2日間 9:30~17:30 (14時間)
対象者	高度な交渉を必要とする、主に SE やプロジェクトマネージャなど技術職の人
前提条件	弊社講習会「交渉技術基礎」コースをご受講済み、あるいは同等のスキルがある人
価格(税抜)	お問い合わせください
実施日程	一社向け開催
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・協力的な交渉に必要な心構えと6つのプロセスを理解し、実際に使用することができる。 ・交渉相手との葛藤の本質を見極めることができる。 ・交渉相手と協力的に葛藤を処理し、合意に至ることができる。 ・非協力的な交渉相手に対して、効果的な説得技法を使うことができる
概要	<p>このセミナーでは、相手との協力的な交渉術の基礎を学習した人を対象に、協力的な交渉に関する具体的な手法について、演習を交えながら学びます。</p> <p>また、非協力的な交渉相手に対して有効な、交渉の具体的なテクニックについても学習します。</p>
講義内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 交渉とは (一部、基礎コースの復習を含む) <ul style="list-style-type: none"> ・葛藤とは ・交渉とは ・非協力的な相手 2. ラポール (信頼関係の構築) <ul style="list-style-type: none"> ・ラポールとは ・ラポールを形成するテクニック 3. 非協力的な相手との交渉 <ul style="list-style-type: none"> ・交渉に余裕を持たせるために ・BATNA と ZOPA ・怒りのコントロール ・仮説をたてる 4. 反論 <ul style="list-style-type: none"> ・反論とは ・論証の基本 ・反論の基本 ・論拠の正当化 5. 説得 <ul style="list-style-type: none"> ・説得とは ・欲求の充足 ・説得のテクニック ・要求を断る