

PM のための交渉力

コースコード	GKI-I0024
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、主にプロジェクトマネージャ（リーダー）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	一社向け開催のみ
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス交渉の現実とあるべき姿を整理できる。 ・交渉の重要要素である、コミュニケーション力と問題分析力の強化ができる。 ・交渉の品質を高めるための交渉プロセスの理解できる。 ・交渉をプロジェクトと位置付け、交渉のためのプロジェクトマネジメント力の強化ができる。
概要	<p>ソフトウェア開発プロジェクトでは、いろいろなステークホルダーが異なる利害を持って主張しあっています。プロジェクト・マネジャーがこれらの異なる利害を調整する交渉力を有しているか否かは、プロジェクト成否の重要な要素になります。</p> <p>このセミナーでは、目的であるビジネス価値を獲得しプロジェクトを成功に導くための交渉スキルを習得します。</p>
講義内容	<ol style="list-style-type: none"> 1.はじめに <ul style="list-style-type: none"> ・仕事の基本理念の理解 2.ビジネス交渉の現実とあるべき姿の整理と発表 (討議、発表、講義) 3.ビジネスコミュニケーション力の強化 (認知モデル、論理力を含む) (演習、講義) 4.問題解決力の強化 (演習、講義) 5.交渉プロセスの理解 (討議、発表、講義) 6.交渉プロジェクトのプロジェクトマネジメント力強化 (討議、講義) 7.プロジェクト交渉のロールプレイ