

PM 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	プロジェクトマネージャ候補の方、プロジェクトマネジメント力を強化したい方
前提条件	弊社プロジェクトマネジメント基礎受講済み、または同等の知識を有する方
価格 (税抜)	一社向け(お問い合わせ)
実施日程	未定
目 的	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス交渉の本質を理解する ・対人関係構築能力の理解 ・コミュニケーション力の本質理解と強化 ・問題解決力の本質理解と強化 ・交渉のプロセス理解
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。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. オリエンテーション 2. ビジネス交渉の成功と失敗 3. ビジネス交渉の本質 4. ビジネス交渉に必要なスキルとは <ul style="list-style-type: none"> ・ 対人関係能力 ・ コミュニケーション能力 ・ 問題解決能力 5. 交渉演習 <ul style="list-style-type: none"> ・ 交渉演習 1 準備、R / P、振り返り ・ 交渉演習 2 準備、R / P、振り返り ・ 交渉演習 3 準備、R / P、振り返り 6. 全体の振り返り