


相手との意見や立場の相違を前提に、有利な合意を創り出す  
 局面打開をして有利な合意を得る「交渉力の向上実践講座」

1. 狙い：利害対立する関係者と局面打開のために、どうしてもタフな交渉が求められる場面が生まれます。交渉者がそのミッションの遂行するために状をよく読み、自社の強みをさがして切り札カードをつくり、有意義な議論の応酬により相互にとって賢明な合意を導く具体的な技法を習得します。
2. 対象：営業、ステークホルダーとの調整者、外部折衝の必要な管理・監督者
3. カリキュラム：(研修日数：1～2日)

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザの戻る矢印  をクリックしてください

内容	研修方法
<p><b>オリエンテーション</b></p> <p><b>1. 交渉の基本技術を活用する</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アリストテレスの説得術（レトリック）</li> <li>・ 論理の3点セットで交渉をする</li> <li>・ 説得により態度変化を強めるには</li> <li>・ パワープレーとその対応</li> </ul> <p><b>2. 相手に聞く耳をもたせる</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 説得には先ず、聞く準備をさせる</li> <li>・ 「分かった」という感覚</li> </ul> <p><b>3. 事前準備をする</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事前準備の5ステップ</li> </ul> <p>☆演習：自社の強みをCIF法で、アピールしよう！</p> <p><b>4. タフな交渉をする</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 交渉時のマネジメント</li> <li>・ それぞれが背負う「立場」から共通の「利害」へ</li> <li>・ 「今後のお付き合い」「フット・イン・ザ・ドア」などの交渉戦術を活用する</li> </ul> <p>☆演習：予想される相手の反応、準備するこちらの対応</p> <p><b>5. 賢明な合意をする</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ストーリーが共感を生む</li> <li>・ 合意へのチャンスを見逃さない</li> <li>・ 三方よし！</li> </ul> <p>☆演習：パワープレーを仕掛ける相手と交渉する</p>	<p>情報提供                  グループ討議                  演習                  ロープレ</p>