

研修タイトル	IT技術者のためのネゴシエーション			
研修実施概要	研修受講者が業務で経験する実際の交渉事例(クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど)を元にネゴシエーションスキルを理論と実践により身につけます。実際の事例を使ったネゴシエーションゲームやロールプレイにより他の方々と交流でき、楽しく身に付けることができます。講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを生かし、弱みを意味のないものにする方を自ら見いだしていける内容です			
研修コード	E05	実施期間	2024 年 7月25日(木) ~ 7月26日(金) (2日間)	
目標	<ul style="list-style-type: none"> 交渉が今までよりも好きになる 顧客への簡単な提案が出来るようになる 自分一人で利害関係者との調整ができるようになる 			
受講料(税込)	¥83,600	時間帯	9:30~16:30 (休憩1時間含む)	定員 12名
前提条件	<ul style="list-style-type: none"> IT業界にお勤めで、業務上交渉力・提案力を必要としている方、今後必要とされる方 「E07コースIT技術者のためのコミュニケーション」を受講している(オススメ) 		ジャンル	エンジニア
実施内容	<p>◎オリエンテーション【講義】</p> <ul style="list-style-type: none"> IT業界とネゴシエーション ITスキル標準におけるネゴシエーションの位置づけ <p>1. ネゴシエーションにおける3類型【講義】</p> <ol style="list-style-type: none"> セルフチェックテスト 交渉ゲームによる確認 交渉を好きになるには? <p>2. ネゴシエーションの基本【講義】</p> <ol style="list-style-type: none"> ネゴシエーションで最も重要なこと ネゴシエーションの5プロセス 論理と心理の活用 逆提案と妥協のスキル <p>3. 交渉を問題解決に変えるには?【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ロールプレイ <p>4. ハイをふくらませる交渉とは?【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人・グループワーク・発表 解説・振り返り <p>5. 事例研究I【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ～仕様変更、クレームの対処等ユーザーの立場からのロールプレイ～ 個人ワーク グループワーク ロールプレイ(3~4回繰り返し) 解説・振り返り VTRフィードバック <p>6. 事例研究II【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ～仕様変更、クレームの対処等ベンダーの立場からのロールプレイ～ 個人ワーク グループワーク ロールプレイ(3~4回繰り返し) 解説・振り返り VTRフィードバック <p>◎総まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> 自己成長のための指針 			
予定講師	MSC公認講師		会場	オンライン