

研修タイトル	IT技術者のためのネゴシエーション研修 ～社外・社内交渉をWin-Winにするために～				
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。				
研修コード	E13	実施期間	2025 年 8月25日(月) ～ 8月26日(火) (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)	¥40,700	時間帯	13:00~17:00	定員	12名
前提条件	特になし ※「過去にお仕事で経験した最も大変だった交渉経験」について前もって考えておくようにして下さい。 研修差し障りのない範囲でインタビューさせていただくことがあります。		ジャンル	エンジニア	
実施内容	<p><1日目></p> <p>13:00~14:00 1. ネゴシエーションにおける3類型【講義】 (1) セルフチェックテスト (2) 交渉ゲームによる確認 (3) 交渉を好きになるには?</p> <p>14:00~15:00 2. ネゴシエーションの基本【講義】 (1) ネゴシエーションで最も重要なこと (2) ネゴシエーションの5プロセス (3) 論理と心理の活用 (4) 逆提案と妥協のスキル</p> <p>15:00~16:00 3. 交渉を問題解決に変えるには?【演習】 ・ロールプレイ</p> <p>16:00~17:00 4. ハイをふくらませる交渉とは?【演習】 ・個人・グループワーク・発表 ・解説・振り返り</p>		<p><2日目></p> <p>13:00~16:00 5. 事例研究【演習】 ～ユーザーとベンダー相互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</p> <p>16:00~17:00 ◎総まとめ ・自己成長のための指針</p>		
予定講師	MSC公認講師	会場	オンライン		