

コード	講義名				
T 25	ビジネスパーソンに求められる共創型交渉術				
日時	2026 年 8/31 (月) ~ 2026 年 9/1 (火)				
会場	サテ	時間	9 : 30	~	17 : 30
時間	14	昼休み	12 : 00	~	13 : 00
区分	44	レベル	Lv3	価格 (税込)	¥ 77,220
講義の目的・趣旨					
<p>新規事業創出やDX、業務変革を目指し、プロジェクト型で施策を実行するケースが増えています。施策の実行に当たり、社内／社外のステークホルダーと共創し、利害調整や合意形成を図ることが必要不可欠です。本コースでは、ビジネスパーソンを対象に利害調整や合意形成を図る術として、交渉術について学びます。DXプロジェクトを題材に、PBL（Project Based Learning）形式で実践を通じて交渉の進め方を習得いただきます。</p>					
カリキュラム					
<p>本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 交渉とは何か理解し、ビジネスシーンにおける交渉の有用性について説明できる。 2. 交渉術の考え方を理解し、交渉プロセスを設計・実践できる。 3. 交渉術を含めた合意形成の手法を理解し、ステークホルダーとの共創に応用できる。 					

【会場】

宮崎：宮崎会場（MSC）

都城：都城会場（都城コアカレッジ）

宮・オン：宮崎会場・オンライン

サテライト：サテライト運営（富士通ラーニングメディア）