

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)	¥ 118,800
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きています。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けます。</p> <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。 					
カリキュラム					
<p><1日目> オリエンテーション アイスブレイク 講義 「交渉とは」 交渉とは/交渉の種類 交渉が必要となる場面 交渉を構成する要素 演習1 「交渉を体験する」 テーマ 「会議の時刻を変更する」 講義 「交渉術の基本」 交渉術とは ZOPA/BATNA 客観的基準 交渉カード・交渉シナリオの設計 交渉実施時のポイント 演習2 「交渉術を試みる」 テーマ 「不動産の賃貸条件を合意する」</p> <p><2日目> 1日目の振り返り 講義 「交渉術の実践技法」 共創を目指す姿勢 交渉相手・組織の分析 意思決定者への配慮 交渉力の強化 大局を捉えた未来考察 交渉可否の判断 選択肢の発想手順/掂げ方 アサーティブな表現/傾聴 交渉後の働きかけ 交渉経験から学ぶ教訓 演習3 「交渉を実践する」 テーマ 「社内DXプロジェクト」 #1: 社内合意 #2: 予算折衝 #3: 他社調整 クロージング</p>					

【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）