

交渉術研修

開催趣旨

大学を取り巻くステークホルダーとの折衝場面において、「WIN-WIN」の関係で合意を得るための交渉の在り方を習得し、職員として身につけなければならない交渉力の向上を目的とします。

【研修の特徴・効果】

- ① 交渉力の重要性と共に、大学の中堅職員として求められる人材の要件を理解します。
- ② 事前準備から交渉成立に至る交渉術の基礎理論の習得と、ワーク等を通して「問題解決力」「説得力」「調整力」など、交渉力向上のスキルを高めます。
- ③ 対個人対象の実践的な交渉ワークを行い、前半の研修で習得したスキルの定着を図ります

主な対象

中堅以上の大学職員

※上記の方を優先しますが、定員に余裕があればどなたでも参加していただけます。

開催日時

2011 年 9 月 2 日 (金) 9:45~17:15

会場

キャンパスプラザ京都 第二会議室 (予定)

募集定員

16 名 (大学コンソーシアム京都加盟大学・短期大学優先/先着順)

※参加の可否は確定次第、ご連絡いたします。

※参加者が 14 名未満の日については不開講となる場合がありますので、ご了承下さい。

参加費用

加盟大学・短期大学 11,000 円

非加盟大学・短期大学 18,000 円

※お支払い方法等につきましては、改めてご案内いたします。

※大学等の機関で参加費を負担される場合は各機関の窓口担当者様宛に、個人で参加費を負担される場合は、各個人様宛にご案内いたします。

申込方法

大学コンソーシアム京都ホームページの「大学職員共同研修プログラム」のページをご参照いただき、申込用紙をダウンロードの上、メール添付にてお申し込みください。

締切は 2011 年 8 月 1 日 (月) です。

URL <http://www.consortium.or.jp/>

[トップページ→教職員の方→大学職員共同研修プログラム]

e-mail sd@consortium.or.jp

研修プログラム

- 交渉力が求められるのはなぜか (講義)
 - *交渉力とは何か!
 - *大学を取り巻く環境の変化
 - *交渉力を発揮するための戦略的行動と 3 つの機能
 - *交渉力を支える 5 つのスキル
- 双方の利益が一致する「WIN-WIN 交渉」を目指す (講義&ワーク)
 - *どこをゴールとするのか
 - *交渉力で優位に立つために ~交渉力戦略を立てる~
 - *「WIN-WIN 交渉」を成功させる交渉のメカニズム
 - *交渉成立に至る段階を理解する
 - *「WIN-WIN」型交渉の基礎実習
- 交渉力のコミュニケーション (講義&ワーク)
 - *コミュニケーション時間と情報の伝達度
 - *行き詰ったときの「ガス抜き」法と「1・2・3 理論」
 - *交渉における「期待一満足」とは
 - *交渉力に必要なプレゼンテーション ~明快さとタイミング~
 - *相手を説得するために必要なこと (クレーム交渉にも生かす)
 - *調整力を養う ~組織内の意思統一を図り、交渉を成功させるために~
 - *チーム運営を円滑に行うために心がけるコミュニケーション
- 対個人対象の交渉ワーク (事例研究)
 - *職場内で起こり得る交渉・クレーム対応の事例を設定し、対処法を研究する
 - *「交渉者 (自分)」「交渉者 (対象者)」「観察者」役で、発表・評価コメントの実施
- まとめ

講師派遣元

株式会社ウィズネス/WITNESS

〒604-8123 京都市中京区堺町通四条上ル八百屋町 555 澤栄ビル 301

TEL 075-257-2781

URL <http://www7a.biglobe.ne.jp/~withness/>