

円滑な交渉の進め方

開催趣旨

大学間連携、教職協働等、多様な事業展開が求められる中において、円滑な交渉能力を身につけることは事業成功の大きな鍵となります。本研修では、外部機関との交渉はもちろん、円滑に日々の業務を進めることができる交渉術を習得することを目指します。

主な対象

勤続3年以上の大学職員

開催日時

2014年8月6日(水) 9:45~17:15

会場

キャンパスプラザ京都 5階 第2共同研究室

募集定員

各回20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

※お支払方法等については、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2014年7月1日(火)です。

URL <http://consortium.or.jp/>[トップページ→教職員の方→大学コンソーシアム京都]

e-mail sd@consortium.or.jp

研修プログラム

◆アイスブレイク

❖研修の目的 ❖講師・受講者自己紹介 ❖社会に出るにあたり、組織で求められてい

る役割を改めて考える

◆交渉の意味、目的

- ❖利害関係のある2人以上の当事者相互間における合意形成プロセスであることを確認

◆交渉と人間関係

- ❖「聴く」、「立場の理解」、「好意の表現」をグループワーク

◆価値の創造

- ❖直接または間接的価値の獲得＝利益の追求
- ❖「どのような価値を創造すればよいのか」をグループワーク

◆交渉の基本テクニックと戦術

- ❖自己にとって不利益な取引事例を紹介し、グループワーク
- ❖説得の基本テクニック（事例・解説）
「感情」、「倫理」、「威嚇」、「駆け引き」、「妥協」に関するテクニック
- ❖戦略プラン（解説）
ビジネスの交渉前に複数目標値を設定する。
- ❖臨時計画と代替プラン（解説）
プランが一つしかなければ、不利な交渉となる。

◆交渉のプロセス

「交渉の現場で重要なことは何か考えてみよう」（グループディスカッション）

交渉過程の4つのフェーズ

- 「良好な関係の構築」（個人的信頼関係）
- 「相互の情報・認識の確認」（質問の仕方）
- 「具体的な条件のすり合わせ」（要求と譲歩）
- 「最終条件の明確化～合意～成約」（契約）

交渉ゲーム

取引事例に基づき、グループ内で売り手チームと、買い手チームに分かれ、交渉ゲームを行い、交渉内容をテクニック、プロセスに沿っていたか相互評価する。

◆まとめ

発表、講師より講評

講師派遣元

前田ビジネスコンサルティング

〒661-0012 尼崎市南塚口町1-26-7 Tel.06-6429-2318