

コースタイトル	交渉カトレーニング
コース概要	<p>プロジェクト計画がいかに優れたものであっても、実際にプロジェクトの方向性を左右するのは、リーダーや担当メンバーの交渉力です。</p> <p>交渉力は体系的に学ぶことにより身に付けることができますが、実際にはノウハウを知識として詰め込んで、後は我流でということが多いものです。本コースでは、交渉力を能力の観点から体系的に学び、ロールプレイでの演習を通してどのような場面でも応用可能な実践力として身につけます。</p>
到達目標	<ul style="list-style-type: none">・交渉を実践する際に必要な体系的な知識とコンピテンシー(能力)を認識する。・講師とのロールプレイを通して、いろいろな場面で応用可能な交渉を実践する能力を体得する。・交渉に必要な能力開発方法を認識する。
対象	<ul style="list-style-type: none">・交渉やコミュニケーションに問題を抱えているプロジェクト・マネジャー、プロジェクト・リーダー、プロジェクト・メンバー・交渉を通して、より成果をあげたいと考える全ての方
前提知識	特に必要なし
受講料	お問い合わせください。
学習時間	7時間(1日)
コース内容	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 従来の交渉術の考え方と交渉の基礎知識</p> <ul style="list-style-type: none">・交渉力の基礎・交渉術ではなく交渉力・交渉に必要な能力(コンピテンシー)・交渉に必要な思考力・交渉の体系的アプローチ・演習 ``自分の抱える交渉の課題・演習 ``交渉の課題の整理・フィードバック <p>2. 交渉力の理論</p> <ul style="list-style-type: none">・交渉力の理論と実際・交渉の体系的アプローチのメカニズム・交渉力のオプション(WIN-WINに至らない場合)・ワークショップ ``交渉アプローチの実践・グループ討議・講師と交渉の実践