

コースタイトル	交渉力・フォローアップ・トレーニング
コース概要	<p>交渉力は一朝一夕に身につくものではありません。 もちろん知識だけでは役に立ちません。</p> <p>本コースでは、要望の高かった『交渉力トレーニング』受講者を対象にした、その知識を実践の場で活用できるようにするためのフォローアップ・トレーニングです。</p> <p>ロールプレイでの演習を通して、各個人レベルでの癖等も指導しながら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ビジネス・パーソン
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> <ol style="list-style-type: none"> 交渉の基礎知識の復習 <ul style="list-style-type: none"> ・交渉の体系的アプローチと実際 ・演習 `交渉の課題の整理 ・フィードバック 交渉に必要な能力 <ul style="list-style-type: none"> ・交渉に必要な思考力 ・交渉スキル、コンピテンシー ・ワークショップ `実践的『質問力』と交渉スキル ・グループ討議・発表 ・講評・まとめ 交渉力の実践と能力開発 <ul style="list-style-type: none"> ・ワークショップ `交渉アプローチの実践 ・グループ討議 ・講師と交渉の実践ロールプレイ ・講評・まとめ 全体の講評・まとめ、研修の振り返り

本研修についての問合せ先: Training@msols.com