208. ITプロフェッショナルのためのネゴシエーション
～社外・社内交渉をWin-Winにするために～

1. 研修要領

・研修場所	出島交流会館
・研修受講料	77,900 円（税別）
・テキスト代	5,000 円（税別）
・研修時間	9：30～16：30（1日＝6HR）
・研修実施日	平成24年 2月8日（水）・9日（木）・10日（金）
・講師	山崎　有生
・定員	16 名

2. 対象者

業務上、交渉力・提案力を必要としている方、今後必要とされる方

3. カリキュラムの概要

●IT人材に必要不可欠なクレーム対応、トラブル対応のスキル、顧客の信頼を得るスキル、新たな受注チャンス　を見つけ、提案や営業活動につなぐスキルを理論と実践により身につけます。
●実際の事例を使ったネゴシエーションゲームやロールプレイにより他社の方々と交流でき、楽しく身に付けることができます。
●講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを生かし弱みを意味のないものにする方策を自ら見いだしていける内容です。

4. カリキュラムの詳細（18時間）　　３日間

科目	時間	科目の内容
1. ネゴシエーションにおける3類型	3.0	・IT業界とネゴシエーション ・ITスキル標準におけるネゴシエーションの位置づけ （1）セルフチェックテスト （2）交渉ゲームによる確認 （3）交渉を好きになるためには？
2. ネゴシエーションの基本 3. 交渉を問題解決に変えるには？ 4. パイをふくらませる交渉とは？	3.0	(1)ネゴシエーションで最も重要なこと (2)ネゴシエーションの5プロセス (3)論理と心理の活用 (4)逆提案と妥協のスキル
5. 事例研究Ⅰ 1対1のケース ～仕様変更、クレームの対処等ユーザーの立場からのロールプレイ～	3.0	・個人ワーク・グループワーク ・ロールプレイ（3～4回繰り返し） ・解説・振り返り ・VTRフィードバック
6. 事例研究Ⅱ１対１のケース ～私用変更、クレーム対処等ベンダーの立場からのロールプレイ～	3.0	・個人ワーク・グループワーク ・ロールプレイ（3～4回繰り返し） ・解説・振り返り ・VTRフィードバック
7. 事例研究Ⅲ 多対多のケース ～人員要求、退職引き留めなど対社内事例～	3.0	・個人ワーク・グループワーク ・ロールプレイ（3～4回繰り返し） ・解説・振り返り ・VTRフィードバック
8. 応酬話法	3.0	(1)承諾に関する心理 (2)応酬話法集の作成 ・個人ワーク・グループワーク ・発表・過去事例の紹介
	18.0	

5. 使用教材

オリジナルテキスト