

# 208. IT技術者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	77,800 円(税別)
・テキスト代	5,000 円(税別)
・研修実施時間	9:30 ~ 16:30 (1日=6時間)
・研修実施日	平成25年1月16日(水)・17日(木)・18日(金)
・講師	山田 篤彦
・定員	16名

## 2. 対象者

IT業界にお勤めで、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人財に必要な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。

## 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	(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 ・ロールプレイ ・個人・グループワーク・発表 ・解説・振り返り
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Ⅱ 1対1のケース【演習】 ～仕様変更、クレームの対処等 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

プロジェクタ、ホワイトボードを利用  
講師用PC  
オリジナルテキスト