

【オンライン研修】

307. 【オンライン】IT技術者とDX推進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

・ITSS	-
・研修実施日	2024年8月26日(月)～2024年8月28日(水)
・研修実施時間・日数	13:00 ～ 17:00 (4時間/日)
・研修会場	自社／自宅
・研修受講料(税別・テキスト代込)	50,000円

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
 - ・その他の業界にお勤めでDX推進のために交渉力・提案力を必要としている方、今後必要とされる方
- ※事前準備として、演習テーマ「過去にお仕事で経験した最も大変だった交渉経験」について前もって考えてからご参加下さい

3. カリキュラムの概要

研修受講者が業務で経験する実際の交渉事例(クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど)を元にネゴシエーション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. 使用教材

オリジナルテキスト

5. 到達目標

1. 交渉が今までよりも好きになる
2. 顧客への簡単な提案が出来るようになる
3. 自分一人で利害関係者との調整ができるようになる

6. カリキュラムの詳細

3日間(12時間)

	科目	時間	科目の内容
1 日目	0. はじめに	0.5h	・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. ネゴシエーションにおける3類型 【講義】	1.0h	(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 【講義】	1.0h	(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
	3. 交渉を問題解決に変えるには？ 【演習】	1.5h	・ロールプレイ
2 日目	4. パイをふくらませる交渉とは？ 【演習】	1.5h	・個人・グループワーク・発表 ・解説・振り返り
	5. 事例研究 I 【演習】 ～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～	2.5h	・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
3 日目	6. 事例研究 II 【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～	2.5h	・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. 応酬話法集のまとめ	1.0h	・応酬話法集のまとめ
	8. 総まとめ	0.5h	・自己成長のための指針
	計	12.0h	

※開催の2週間前の時点で、申込者数お1人以上で開催決定とします。

※改善のためカリキュラムは予告なく変更させていただくことがあります。