

《オンライン研修》

135

《オンライン》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～

研修概要	忙しいあなたでも、午後からのZOOM研修で仕事を休まずにスキルアップができます！ 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。 ※この研修は全国オンライン共同開催です。				
開催予定	2025年　　08月25日（月）　～　08月26日（火）		受講料 （税 抜）	¥37,000	
日数	2日間	総時間数	8時間	開講時間	13:00　～　17:00
研修会場	福岡市博多区博多駅前2-11-16　第二大西ビル4F　401号室　株式会社福岡ソフトウェアセンター　福岡研修室				
対 象 者	・ I T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】 ◎「過去にお仕事で経験した最も大変だった交渉経験」について前もってお考え下さい。 研修当日書き出していただく演習があります。 ◎ツールはZOOMを使いますので「 Zoom デスクトップ クライアント」をあらかじめインストールください				
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□				
使用教材	オリジナルテキスト				
カリキュラムの詳細					
1日目	研修の目的と目標【講義】		・ IT業界とネゴシエーション		
	1. ネゴシエーションにおける 3 類型　　【講義】		(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) 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】		・ ロールプレイ		
	4. パイをふくらませる交渉とは？ 【演習】		・ 個人・グループワーク・発表 ・ 解説・振り返り		
2日目	5. 事例研究　【演習】		～ユーザーとベンダー相互の立場からのロールプレイ～ ・ 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		
	6. 総まとめ		・ 自己成長のための指針		
関連講座					

※最低開催人数は4名とさせていただきます。開催可否は、開催日の2週間前までにご連絡させていただきます。

※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。