

プロジェクトリーダーのための戦略的交渉術 ～交渉戦略の立案と実践スキル～

【コースコード】： UZE88L 

研修概要



【概要】：

プロジェクトを効果的に進める上で必要な戦略的交渉術について、講義と演習を通して学習します。交渉の場で活用できる多様な交渉スキルだけでなく、事前に必要な戦略的思考について学びます。また、心理学の知見と、プロジェクトの実事例に基づいたPBL（Project Based Learning）の手法を取り入れ、より実践的なスキルを修得します。〔PDU対象コース：14PDU〕

【目標】：

本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。

1. 交渉とは何かを理解し、基本スキルを説明できる。
2. 戦略的交渉術の考え方を理解し、交渉プロセスを立案、設計できる。
3. 戦略的思考、心理学の知見、多様な交渉スキルを活用し、効果的に交渉できる。

【期間】：2日間

【対象】：

プロジェクトリーダー、サブリーダーほか、交渉に関わるすべての人。

【前提知識】：

特に必要ありません。

午前

1日目

- 第1章 交渉における基礎知識と戦略的交渉の本質
- 1.1 交渉に該当するものはどれですか？
 - 1.2 交渉の定義
 - 1.3 コミュニケーションと交渉の関係
 - 1.4 プロジェクトにおける交渉の必要性
 - 1.5 交渉関連の分類
 - 1.6 戦略的交渉の意味
 - 1.7 戦略的交渉を進めるためのプロセス

午後

- 第2章 戦略的交渉の準備
- 2.1 交渉計画の立案
 - 2.2 交渉目的の明確化
 - 2.3 交渉目標の設定
 - 2.4 交渉相手の分析
 - 2.5 交渉シナリオの検討
 - 2.6 事前交渉の検討と実施

【体験演習】不動産売買交渉演習

- 第3章 交渉の実施と交渉後の対応
- 3.1 交渉の実施
 - 3.2 交渉後の対応

2日目

- 【総合演習】1. プロジェクト概要
- 【総合演習】2. 基本設計時に発生した交渉
- 【総合演習】3. 結合テスト時に発生した交渉 《Aパターン》

- 【総合演習】3. 結合テスト時に発生した交渉 《Aパターン》（続き）
- 【総合演習】4. 結合テスト時に発生した交渉 《Bパターン》