

4. Business Negotia Skill Seminar Training

外国語による交渉は困難であり、英語が母国語でない人にとっては、この英語でのやりとりは苦痛になることもあります。また、英語が流暢に話せる人でさえも、次に何が起こるかがよく分かっていないと、そのプレッシャーでとても心配になるものです。

このコースでは交渉下の重要な手順と戦略だけではなく、双方の同意に辿り着くために必要なコミュニケーションにも焦点を当てています。受講者には、交渉成立の為にベストな戦略を備えるための“BATNA”など、ハーバード大学の交渉における7つの重要要素も学習していただくことで、交渉相手と自分の双方が利益を得る「Win-Win」の状況をつくり出す技術を身につけていただきます。

● コース内容 ●

1日目 8:30~17:30

レクチャー1 セミナーの紹介と概要		レクチャー2 交渉を理解する	
am	<ul style="list-style-type: none">・ 天使と悪魔・ 錯視・ 交渉に慣れる為の相互練習1・ 効果的 / 非効果的な交渉・ 不一致時の効果的コミュニケーション・ サムライ式伝達	pm	<ul style="list-style-type: none">・ 交渉ガンビット相互練習2・ 勝利 / 勝利の交渉術・ 交渉の5ステップ・ ハーバード交渉の7要素・ 交渉準備・ 開始時の表現法相互練習3

2日目 8:30~17:30

レクチャー3 希望を手に入れる		レクチャー4 交渉シュミレーション	
am	<ul style="list-style-type: none">・ 取引 / 譲歩する・ 給与交渉相互練習4・ 交渉戦略・ 不運時の対応相互練習5・ 不一致の扱い・ 電話相互練習6	pm	<ul style="list-style-type: none">・ 結果を出す相互練習7・ 最終交渉シュミレーション・ ウグリオレンジ 準備 会議シュミレーション ビデオで確認 フィードバック

3日目 日時は相談により決定

最終交渉シュミレーション（受講者さまには事前に役割と議題が与えられます）

- ・ 最終交渉シュミレーション
- ・ フィードバック

* 人数 : 4~10名（ご相談により調整できます）

* 期間 : 2日間+最終交渉発表（2~4時間）

* 時間 : 8:30~17:30

* 料金 : 100,000円 / 1名につき

お申し込みはこちら rhedden@gdicommunication.com