

ネゴシエーション研修 in English

10月5日(木), 6日(金) 9:00~17:00



1名様 ご料金 (2日間・計16時間) 税別

~~¥ 125,000~~

無料ご招待

- ・電話インタビュー
- ・プログラム開発、テキスト配布
- ・トレーニング指導 + 個別フィードバック

ポイント ① Don't make assumptions

決めてかからない、思い込まない

ポイント ② Be clear what is important and why

「何が」「どうして」重要か、明確にする

ポイント ③ Ask lots of questions

たくさん質問をする

弊社トレーナーの特長

✓ グローバルビジネスの最前線で活躍していた元ビジネスマン。

✓ 日本人を知り尽くしたトレーニングのプロ。

過去の受講者の声

✓ 大変満足。レベルが非常に高く、これなら確実にスキルアップしていけると思った。

✓ 管理職を目指していくためにはこうした上級スキルの研修が必要だと感じた。

プログラム概要

1日目 (9:00~17:00)

2日目 (9:00~17:00)

午前	ブレインストーミング 日本と海外のネゴシエーション手法の違いを理解する。
	ロールプレイ① 事前準備の5ステップ ZOPAやBATNAなどの概念を理解し、短いロールプレイを繰り返すことで準備手順をマスターする。
お昼休憩	トレーナーと共に昼食 (英語でのコミュニケーション力を伸ばす)
午後	レクチャー 「丸太ころがし」 双方にメリットが生じる「統合的交渉」となるよう、相手側へ質問や提案をする際の戦術を学ぶ。
	ロールプレイ② 統合的交渉 グループに分かれ、事前準備と丸太ころがしのスキルを応用したネゴシエーションに臨む。
	レクチャー 「汚い技」 典型的な“汚い技”の手法を学び、回避方法を学ぶ。

午前	レクチャー 「異文化間ネゴシエーション」 異文化間のネゴシエーションをしばしば複雑化させる「10の要素」を把握する。
	ロールプレイ③ 異文化間ネゴシエーション
お昼休憩	ロールプレイ④ 復習 これまでに学んだスキルを練習。トレーナーより、言語面・技術面・戦術面での詳細なフィードバックを受ける。
	トレーナーと共に昼食 (英語でのコミュニケーション力を伸ばす)
午後	ロールプレイ⑤ 交渉相手との信頼関係構築法 適切な距離感を保ち積極的にボディランゲージを使う。
	ロールプレイ⑥ 総合 実際のネゴシエーションを想定し、これまでに学んだスキルを応用しながら最も難題な課題に臨む。
	質疑応答、ディスカッション 今後のさらなるスキルアップに向けたステップを確認する。

※内容は予告なく変更となる場合があります