

TOEIC目安
上級 800以上

バークレープロフェSSIONALS ネゴシエーション

ポイント① Don't assume, look for alternatives 思い込まず、代替案を探す
交渉には相手がつきもの。完璧でなくても、満足できる落とし所や範囲を想定する

ポイント② Find out what they value 交渉相手にとって大切なことを知る
開かれた質問を丁寧にいき、相手にとっての交渉上の優先順位を確認していく

ポイント③ Aim for win-win results 双方にとって重要なことを結びつける
・相手の関心事へ寄り添い、双方の利点を示すことで立場を越え、合意を目指す

プログラム概要 (7H)

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し、グローバルビジネスでネゴシエーションを成功させるために必要なスキルを把握する。
	交渉のステップを理解する ①プランニング ②状況設定 ③興味の識別 ④交渉 ⑤決着
	ロールプレイ① 交渉に向けた計画 5つのステップ ①自分側BATNA ②自分側出口価格 ③相手側BATNA ④相手側出口価格 ⑤アンカーの置きどころ
お昼休憩	
午後	ロールプレイ② 環境整備とスモールトーク、戦略的な質問 双方にメリットが生じる「統合的交渉」となるよう、戦略的な質問および効果的な言葉遣いを学ぶ。
	ロールプレイ③ 相手の本当の関心事や懸念を掘り出し、Win-winの結果にこぎつける
	まとめ 研修で学んだことを復習し、質疑応答およびディスカッションを行う。また、今後さらにスキルを磨いていくための方法についてアドバイスを受ける。