相互のビジネスチャンスを高め合う国際的交渉戦略と戦術　コミュニケーション

ハーバード流交渉術

**交渉術の決定版『ハーバード流交渉術』の真髄を、
豊富なワークと具体的なアクションプランの策定で、実践的に修得するプログラムです**

セミナーのねらい

交渉には戦略が必要です。十分な事前準備をしないまま交渉に臨むことは、不本意な妥協を余儀なくされるか、苦労して築いた信頼関係を壊すかを選ぶことと同じです。

ハーバード流交渉術では、「交渉とは、相手と自分の利害を調整し、双方が利益を分かち合える合意に達するための相互コミュニケーションである」という定義に基づき、双方が満足できる合意に達することを目標とした「原則立脚型」の交渉戦略について具体的に学びます。

「ハーバード流交渉術 Negotiating To Yes（NTY）」は、米国ハーバード大学交渉学研究所のウィリアム・ユーリー博士と共同開発した、世界各国で採用されている国際的な交渉術プログラムです。また、日本国内で実施される研修プログラムとしては、「ハーバード流交渉術」のタイトルを正式に認められている唯一のプログラムです。

プログラム

- 原則立脚型交渉とは
  - ・駆け引きと原則立脚型交渉の違い
  - ・原則立脚型交渉の進め方
- 原則立脚型交渉のプロセス
  - （1）人と連携するフェーズ
    - ・交渉を客観的にとらえ、人の問題に対処する
    - ・前向きかつ協力的に問題解決に取り組むための環境を作る
  - （2）問題を探るフェーズ
    - ・相手の真の要求を見つけ出す
    - ・有効な解決策となる選択肢を提案する
  - （3）合意を得るフェーズ
    - ・交渉にかかわる全ての関係者の利害を満たす提案を作る
    - ・双方が合意できないときのために最善の代替案（BATNA）を準備する
- 実践計画
  学んだことを職場で活かすために、自身の交渉ケースに関する演習

日　時	2020年2月12日（水） 10:00 ～ 18:00
会　場	ウィルソン・ラーニング ワールドワイド 東京ラーニングセンター
受講料	59,400円（税込み）
対象者	マネージャー、リーダー、経営者、経営幹部、次世代幹部、部長、課長、中堅、起業家、執行役員、事業部長
レベル	実践

受講者からのコメント

■「ハーバード流交渉術」を書籍で読んだが、日々の仕事に活かせていなかった。
講座を受講して具体的な応用方法のイメージがわいて、実際に使えそうだと思えるようになった。
■交渉に対する苦手意識が軽減され、やってみようという前向きな気持ちになれた。
■交渉のプロセスがシンプルなフレームワークとして提示されるので、これまで無意識でやっていたことが整理できた。
今後、交渉準備や、うまくいかない時のチェックにもこのフレームワークを活用したい。

WEB検索番号：P1901817