

次に繋がるビジネス・ネゴシエーション研修

押し付けでもなく、懇願でもない、お互いが清々しく、握手ができる発展的なビジネス関係へと展開できる積極的能動的交渉力を身につける

■ 研修のねらい

人にモノを頼むときに、必要以上に頭を下げない、相手を殴り倒すこともなく、相手の“Yes”を獲得できる。“No”と言えずに、断りきれず抱え込んだり、渋々引き受けたり、を払拭し、言うべきことはきちんと言う。交渉場面はもちろん、仕事と人を効果的に動かし、ビジネスに磨きがかかる。

■ 対象

全業種、全職種、全階層。

やっかいな上司、部下、顧客、案件とともに仕事を進めていくことが求められる方たち。

■ プログラム

● 1日目

I. オリエンテーションと研修ゴール

II. ネゴシエーションの定義

発展的協調的ネゴシエーションとは？

ネゴシエーションの様々なスタイル

III. ネゴシエーション・自分のスタイルの振り返り

表現力 壁や障害を作らないスキルを習得

対人コミュニケーション力 誤解を払拭し理解へ

シナリオ力 その交渉の目的へのベクトル調整

IV. Win-Win 交渉

発展的協調的接点を見出すポイント

交渉のプロセス・準備→実践→合意

モデルプロセス

・NO と言う・反対意見・依頼をする

V. Win-Win 実践

シナリオ作り→リハーサル→発表→フィードバック

宿題提示「マイ・ネゴシエーション」

● 2日目

I. ウォーミングアップ

前日のフィードバック・進捗チェック

宿題発表「マイ・ネゴシエーション」

～相互フィードバック

II. 聴くことの勧め～アクティブ・リスニング

聴くことで、対応力の幅を広げる

3つの「聴く」

アクティブ・リスニングー積極的傾聴実習

III. 主張のタイプ・感情のタイプへの対応力

4つのタイプ分析・分析派・推進派・友好派・表現派

それぞれのタイプへのアプローチ

効果的アプローチとNGアプローチの理解

IV. ネゴシエーション実践

「マイ・ネゴシエーション」の強化

実際の仕事の中で“交渉したい”場面をシナリオ化

シナリオ発表→検証・フィードバック→仕事での実践

V. まとめ・アクションプラン

研修全般のフィードバック

課題抽出→アクションプラン

■ 講師料・依頼条件など

料金⇒1日研修：20万円。2日研修：30万円（消費税別・講師料のほか横浜駅起点の交通費・宿泊費実費）。対象人数⇒1クラス24名（応相談）。準備物⇒模造紙・ポストイット・PC・プロジェクター他、事前課題がある場合あり。研修内容は別途カスタマイズに応じます。

■ 講師よりひとこと

研修の特徴は「知識注入型のインプットではなく体感参加型によるアウトプットで受講者が自ら気づき考え行動へと繋がる」「事前課題と連動したケーススタディ・他社事例を取り入れ、よりリアリティに溢れている」「研修終了後の業務との連動を視野に入れたフィードバックチェックシートを導入」「“What”ではなく“Why”を追求」中長期に渡る視野でのプロジェクトやコンサルティングとして参画することも可能です。実績クライアント約400社あり。

■ 講師プロフィール ■

山岡 仁美 (Hitomi Yamaoka) 1961 年生まれ

グロウス・カンパニー+ 代表



■ 専門分野

◎ビジネス・コミュニケーション ◎リーダーシップ ◎組織・人事制度

■ 得意業界

◇法人向けサービス業 ◇個人向けサービス業 ◇製造業 ◇医療・福祉・介護

■ 経 歴

航空会社にて国際客室乗務員として勤務後、人材派遣会社の研修事業部に在籍し、企業研修企画・研修講師として従事（在籍中、研修企画・講師として約40社担当）。その後、大手メーカーにて新規事業部である人材開発部の立ち上げに参画（商品開発含む）。マネージャーとしては主に企業・自治体対象にコーポレートパワー診断・各種研修・総合コンサルティング企画開発を担当。また販売促進マネージャーとして広報と代理店展開確立に成功。コンサルティング部門マネージャーとしては経営コンサルティング事業の統括を担当（在籍中、約200社）。その後、コンサルティング会社にて教育研修事業部に在籍。教育研修事業部長として企業研修の他、高齢者福祉事業対象に特化した研修・マニュアルツール・スクリプト制作等に従事（在籍中、約100社担当）。平成16年5月、フリーの研修講師・人材教育コンサルタントとして稼働開始。産業カウンセラー。

■ コンサルティング実績

NTT関西・東京電力・セイコーエプソン・テラオカ・BMW ジャパン・日本生命・クラブウ・全労済・大電産業・日産自動車・野村証券・つま正・青梅市総合病院・足立区役所・野尻眼鏡・東京モーターショー・銀座かねまつ・ジャスコ・北区役所・日本中古自動車販売協会・商工中金・パイオニア・赤ちゃん本舗・マリオットホテル・TDK・三井不動産販売・虎屋・凸版印刷・NECソフト・ソニー・ドイツ証券・住友不動産・NECユーザー協会・ハーレーダビッドソンジャパン・舞浜リゾートホテルズ・ハンズゴルフクラブ・コムラエージェンシー・船橋市福祉サービス公社・富士電機・エルセーヌ・聖風会・特養老人ホームゆうあいの郷・世田谷区役所・合掌苑・静岡県民間在宅福祉事業者サービス協会・ラポール藤沢・神奈川県社会福祉協議会・仁生社・武蔵野会・レビーケア・ひかりケアサービス・かながわ福祉サービス振興会・・・他多数。

■ セミナーテーマ

「アサーティブ・コミュニケーション」「ビジネス・ネゴシエーション」「コーチング」「課題解決」・・・他多数

■ PR・特記事項

積極的能動的姿勢を身につけ、組織・人材が発展的に機能する、スキルと動機付けを与えます。また、セミナーだけではなくマニュアル制作やプロジェクト参画など多面的に関わらせて頂く事も多くあります。