



立場は対立しても、利害がすべて対立するとは限らない 意見の対立を解決する交渉力研修

利害のぶつかり合いを乗り越え、合意を得るために！

研修目的

- (1) 相互の立場と利害を最終的に合意させるスキルを理論と感情面から習得する
- (2) 立場や意見の裏にある「本当の理由」「判断基準」の明確化プロセスを習得する
- (3) 代案や譲歩の検討、合意に至るプロセスをワーク実感・体感する

日時 平成30年 **6月20日(水)**
9:30~16:30

講師 株式会社Smart Present 代表取締役
プレゼンコンサルタント・人材育成コンサルタント
新名 史典 氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



サラヤ(株)にて15年従事した後、2011年に独立起業。人や組織の協力を得ることのポイントをプレゼン力、チームビルディング(部下力含む)、企画開発力と定義し、企業研修・セミナーでフル回転している。会社員時代に全員年上下部を持つという特殊な環境や多くのプロジェクトを指揮したという豊富な経験が研修に大いに活かされている。

受講料 京都商工会議所会員 **17,280円**
※消費税込 一般 **25,920円**

- 1. はじめに ~正解のない状況で合意する~** 【演習】
 - (1) ガイダンス
 - (2) このような状況でどう合意するか？
 - (3) 目的達成に必要なオプションの検討
- 2. 立場と利害の違いを理解する** 【グループワーク】
 - (1) 立場は対立するが利害まで対立しているとは限らない
 - (2) A×Bの状態はどうするか？
 - (3) 一致する利害を理解する「家賃交渉」ワーク
- 3. 感情の仕組みを理解して「聞く姿勢」をあげてもらう** 【ショートワーク】
 - (1) 人が話を聞くために必要な要素
 - (2) 感情的になっている状態で理論は通じない
 - (3) 不満感情の仕組みを理解して交渉に活かす

- 4. 意見の裏に存在する判断基準を明確にする** 【グループワーク】
 - (1) 複数の意見からよいものを選んでみる
 - (2) 選んだ理由を明らかにする
 - (3) 判断基準だけを討議する
- 5. 同じ基準で意見を評価する重要性** 【グループワーク】
 - (1) 基準が異なる状態でもめていないか？
 - (2) 評価基準表を作成して客観的に観る
 - (3) 評価された意見に対する合意度
- 6. Win-Winを築き、合意にいたるために** 【グループワーク】
 - (1) 総合ワークで交渉折衝を実践する
 - (2) 本日のポイントを振り返る
 - (3) 人と組織を動かすために

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶ FAX: 075-222-2612 TEL: 075-212-6446
e-mail: jinzai@kyo.or.jp
▶ **京商ビジネススクール** で **検索** (URL: http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶ 京都銀行 本店営業部 (普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所 研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年6月20日 028 『意見の対立を解決する交渉力研修』 申込書

会社名	事業内容	TEL	
		FAX	
所在地		受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者	所属(役職)名	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
受講者名(フリガナ)	所属部署名(役職名)	e-mail	年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。
★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★