

## 折衝交渉力研修

交渉を通じて建設的に問題解決を図るために、“WIN — WIN” 交渉の考え方を中心に、交渉力の向上を目的としたコースです。

【研修のねらい】

- ①プラスサムの折衝・交渉の考え方を体系的に学ぶ
- ②演習を通じて、折衝・交渉のスキルアップを図る

【期 間】 2日間

【研修内容】

1日目	ゲーム理論に基づいた交渉の基本を理解する	<講義> 交渉の基本 ゲーム理論による3つの交渉 <実習> ゼロサム交渉ゲーム <講義> プラスサムの交渉ステップ アサーションについて
2日目	実習による交渉スキル訓練	<実習> 交渉のロールプレイ  <実習> 集団における交渉  <グループ討議> 実習のふりかえりと一般